ПРОГНОЗ Стр.5

Банки могут обязать продавать свои «токсичные» займы

ИНТРИГА Стр.6

Ужесточение техосмотра: станет ли безопаснее на дорогах?

МНЕНИЕ Стр.10

Алия Мендыгожина о перспективах киноиндустрии в Казахстане

КАПИТАЛ

№4 (431)

// ЧЕТВЕРГ, 6 ФЕВРАЛЯ, 2014

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

За год прибыль АО «Кселл» выросла на 2,5%
страница 2

Потенциал морпорта Актау еще не раскрыт
страница 8

Борьба с коррупцией становится модной
страница 7

Насколько успешной будет «Антипремия» Казнета?
страница 9

Головкин одолел очередного соперника
страница 14

Мы в сети
kapital.kz

Бензин в РК может подорожать на 10%

Венера Гайфутдинова

Казахстан в 2014 году планирует направить на толлинг в Китай 200 тыс. тонн нефти. Толлинговая схема предполагает, что поставщик обеспечивает переработчика сырьем, а затем забирает готовый продукт, заплатив за переработку. Помимо того, что наша страна должна будет заплатить КНР за переработку, она также должна будет оплатить доставку сырья на завод и возврат бензина на АЗС. И все это, по мнению экспертов, отразится на стоимости ГСМ на внутреннем рынке.

При осуществлении толлинговых операций с Китаем Казахстан не только понесет затраты на транспортировку готовой продукции обратно в республику, но и потеряет на налогах, утверждает Анна Кокорева, аналитик компании «Альпари». Республика недополучит налог на добычу полезных ископаемых и рентный налог. Поскольку продукты переработки нефти при толлинге поставляются на внутренний рынок, толлинговые операции с Китаем в налоговом законодательстве Казахстана приравнены по статусу к поставкам казахстанской нефти на отечественные НПЗ. С учетом действующих ставок и понижающего коэффициента отправленные объемы казахстанской нефти на толлинг в КНР освободят от уплаты рентного налога и налога на добычу полезных ископаемых.

Непосредственно переработка и доставка нефти на китайские НПЗ и транспортировка бензина обратно в республику, по подсчетам г-жи Кокоревой, обойдутся Казахстану почти в $60 млн. «Дополнительные затраты приведут к удорожанию стоимости топлива на 5-10%», – говорит она.

Казна Казахстана уже понесла убытки от сотрудничества с Китаем. В 2012-2013 годах из-за толлинговых операций с КНР наша республика, по оценке Агентства по исследованию рентабельности инвестиций, недосчиталась налогов на сумму около $57 млн. В частности, в 2012-2013 годах объем казахстанской нефти был освобожден от уплаты $47,5 млн рентного налога и $9,7 млн налогов на добычу полезных ископаемых.

Кроме финансовых потерь, толлинговые операции, по мнению Анны Кокоревой, могут негативно отразиться на текущей загрузке казахстанских НПЗ и снизить ее еще больше. Предположение эксперта подтверждается недавно сделанным заявлением Узакбая Карабалина, министра нефти и газа. Так, 1 февраля министр объявил о своем намерении обязать предприятия заключать новые договоры по добыче углеводородного сырья лишь с обязательным условием – гарантировать приоритетные поставки на внутренний рынок страны с целью его полного обеспечения. Также Узакбай Карабалин отметил, что это решение было принято под влиянием данного президентом республики поручения о строительстве четвертого казахстанского нефтеперерабатывающего завода. Таким образом, перед ведомством вплотную встал вопрос: где именно брать нефть для этого завода и как можно наиболее эффективным образом обеспечить ему необходимую ресурсную базу. Однако существующие отечественные НПЗ уже сегодня нуждаются в ресурсной базе, так как они лишь наполовину обеспечены собственным сырьем.

Более того, министр заявил, что после завершения в 2016 году полной модернизации всех трех действующих в настоящее время нефтеперерабатывающих заводов Казахстана внутренний спрос на нефтепродукты в принципе будет удовлетворен. Однако вскоре объем такого спроса может вырасти, что потребует введения новых мощностей, которые необходимо будет обеспечивать нефтяным сырьем.

Надо заметить, что проблема с сырьем для существующих 3 НПЗ еще не решена, но при этом работы по подготовке к строительству четвертого завода уже начаты. Компания «КазМунайГаз» (КМГ) совместно со специалистами министерства в первом квартале текущего года планирует проработать все вопросы по мощности и расположению нового НПЗ, а также его ресурсной базе, инвестициям и срокам строительства.

При этом, по словам г-на Карабалина, предполагается следующий подход – новые права на недропользование будут предоставляться только на условиях приоритетных поставок нефти на внутренний рынок. Этим самым, по мнению министра, мы сможем в нужной степени развивать ресурсную базу как для нефтеперерабатывающей отрасли, так и для отечественной нефтехимии.

Министра нефти и газа поддержал и премьер-министр Серик Ахметов, напомнив, что сейчас в Казахстан каждый год импортируется до 2 млн тонн нефтепродуктов. Толлинговые схемы с Китаем должны помочь РК сократить экспорт нефтепродуктов из России в 2 раза. Однако, по оценке г-жи Кокоревой, реально экспорт удастся уменьшить лишь на четверть.

Хотя ранее, в ходе конференции KIOGE 2013, Галымжан Амантурлин, главный эксперт по нефтегазопереработке КМГ, рассказал, что толлинговые операции с Китаем будут проводиться только в крайнем случае для предотвращения дефицита бензина в республике. Однако основной причиной очередного привлечения властями Казахстана внимания к толлинговым операциям с Китаем, по мнению экспертов, стали проблемы в переговорах с Россией о деталях беспошлинной поставки нефти и нефтепродуктов в границах Таможенного союза.

Цифра номера

3 трлн тенге

составил объем инвестиций в промышленность РК в 2013 году

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Досым Сатпаев,

директор «Группы оценки рисков», о концепции развития местного самоуправления

Подробнее [Стр. 2]

Цитата номера

«Разбогатеть в Казахстане за счет мобильных приложений невозможно»,

– Алишер Еликбаев, руководитель проекта VOXPOPULI.kz

Подробнее [Стр. 9]

Спорт

7 февраля состоится церемония открытия XXII зимних Олимпийских Игр

Подробнее [Стр. 12]

BANK RBK

НОВЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

ДО 20 000 ДОЛЛАРОВ США**

И ДРУГИЕ СТРАНЫ

*комиссия за перевод в Россию не может превышать 25 долларов США, в Узбекистан – 30 долларов США, а в Китай является фиксированной независимо от суммы перевода.

ПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.BANKRBK.KZ

Лицензия №1.1.6 от 26.09.2013 г. выдана КФН НБ РК

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АЛМАТИНЦЫ ДОЛЖНЫ СДАТЬ ДЕКЛАРАЦИЮ О ДОХОДАХ

Такая обязанность налагается на депутатов Парламента РК, судей и физических лиц, на которых она возложена в соответствии с законодательством, а также на их супругов. Срок сдачи декларации – до 31 марта текущего года. Ее можно представить в явочном порядке, по почте заказным письмом с уведомлением или в электронном виде. Желающие сдать отчетность в электронном виде должны зарегистрироваться как электронные плательщики в налоговом органе по месту жительства. Департамент обращает внимание на то, что внесены изменения по заполнению декларации за 2013 год. При заполнении приложения №2 к декларации не указываются сведения о наличных деньгах и находящихся на банковских вкладах; доля участия в уставном капитале; пенсионные накопления; ценные бумаги; имущество, переданное в доверительное управление. **(«Казинформ»)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕНА ШЕПЕЛЕВА

– досрочно прекратила полномочия члена правления АО «Страховая компания «Standard»

АРМАН УТЕГУЛОВ

+ назначен заместителем акима ЗКО

АСЕТ ЖАКУТОВ, ГУЛЬАИМ ЖАКИНА

+ избраны заместителями председателя правления АО «Батыс транзит»

АСЕТ МУСАГАЛИЕВ

+ назначен заместителем председателя комитета индустрии туризма Министерства индустрии и новых технологий РК

АСКАР ИСКАКОВ

+ избран председателем совета директоров АО «Батыс транзит»

АСКАР КАНАФИН

+ избран членом совета директоров АО «Страховая компания «Amanat Insurance»

ЕРКЕБУЛАН КУРАЛБАЕВ

+ назначен начальником управления молодежной политики Жамбылской области

КАЙРАТ САРЫБАЙ

∓ освобожден от должности заместителя министра иностранных дел РК и назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Австрия, Постоянным представителем Республики Казахстан в международных организациях в городе Вене

КУРМАНГАЗЫ ИБРАГИМОВ

+ избран председателем правления АО «Батыс транзит»

МАХАББАТ БЕКБОСЫНОВА

+ назначена председателем Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политике при президенте РК

НУРЛАН БАТЫРГОЖИН

+ избран членом совета директоров, независимым директором АО «Страховая компания «Amanat Insurance»

НУРЛЫБЕК ШЕРУБАЕВ

+ назначен заместителем акима ВКО

ХАРШ ЯДАВ

– досрочно прекратил полномочия в качестве члена правления АО «ДБ PNB – Казахстан»

За год чистая прибыль АО «Кселл» выросла на 2,5%

Анна Видянова

С момента первичного размещения акций (IPO) «Кселл» прошло чуть более года. При этом минимальная цена акций сотового оператора в 2013 году оказалась на 70% выше цены размещения. Как отметили в компании, глобальные депозитарные расписки (GDR) также пользуются заметным спросом

По сравнению с 2012 годом доходы «Кселл» увеличились на 3,1%. В прошлом году оператор заработал 187,6 млрд тенге. Основная часть дохода в 2013 году была получена за счет голосовых услуг – 76,6% от общей выручки. В то же время доход от голосовых услуг за год снизился на 2% и составил 143,7 млрд тенге. «Удешевление связи в нашей компании происходит последние 5,5 лет. В данный момент средняя стоимость одной минуты голосовых услуг в АО «Кселл» составляет 4,7 тенге. В прошлом году этот показатель был чуть больше 5 тенге. Около 5 лет назад средняя стоимость минуты внутри сети была выше 25 тенге, звонки другим операторам обходились в 39 тенге», – проинформировал главный финансовый директор «Кселл» Бауыржан Аязбаев.

К тому же, в компании заверили, что стоимость связи не является определяющим критерием при выборе сотового оператора. «Степень покрытия и качество передачи голоса также являются одними из главных инструментов при борьбе за клиента. Например, если клиент не сможет дозвониться до абонента по Казахстану, и эта ситуация повторится, то позже он может сменить оператора. Также для абонента важно, какое количество его контактов находится внутри сети, где можно совершать более выгодные звонки», – отметил Бауыржан Аязбаев.

Объем голосового трафика в «Кселл» за год вырос на 6,4%, составив 23,3 млрд минут. В компании отметили, что данная тенденция объясняется тем, что «Кселл» увеличил абонентскую базу на 5,9%. В итоге количество абонентов в компании достигло 14,3 млн. В прошлом году этот показатель составлял 13,5 млн абонентов. «Доход от исходящей голосовой связи снизился на 4,8%, составив 109,2 млрд тенге. В прошлом году этот показатель составлял 114,7 млрд тенге. Доход от интерконнекта вырос на 7%, составив 28,8 млрд тенге. Рост был вызван увеличением объема входящих звонков от абонентов других операторов мобильной связи», – отметили в «Кселл».

За год доля компании на рынке по пулу абонентов практически не изменилась. Если в 2012 году доля «Кселл» по количеству абонентов составила 46,9%, то, по расчетам «Кселл», доля компании на конец 2013 года приблизилась к 46,2%. «Эти данные основаны исключительно на расчетах «Кселл», так как пока отчеты других операторов не были представлены. В 2013 году реально конкурировали между собой только 3 оператора. По нашим ожиданиям, в 2014 году активизирует свою работу компания Altel», – отметил Бауыржан Аязбаев.

Подчеркнем, что в 2012 году первое место по количеству абонентов закрепилось за «Кселл», второе место заняла компания «КарТел» (с торговой маркой Beeline) – 36,9%, третье Tele-2 – 13,1%, далее следует Altel – 3,1%. Общая численность абонентов на телекоммуникационном рынке в 2012 году составила 21,2 млн человек.

Доля дохода от услуг по передаче данных в структуре доходов оператора в 2013 году достигла 14%. Годом ранее доля данных доходов была немного ниже – 10,3%. По сравнению с 2012 годом доход от этих услуг увеличился на 39,9% и достиг отметки 26,2 млрд тенге.

«Объем передачи данных увеличился на 112,3% и составил 16,1 млн Гб. Рост объема передачи данных был частично нейтрализован предложением пакетов услуг, предусматривающих низкий тариф за 1 Мб, что привело к снижению среднего дохода за 1 Мб (ARMB) до 1,6 тенге. В 2012 году этот показатель составлял 2,4 тенге», – подчеркнули в «Кселл».

Положительная тенденция также наблюдается по другим направлениям бизнеса «Кселл». Доход от дополнительных услуг компании по сравнению с 2012 годом увеличился на 14,7%, составив 17,4 млрд тенге. В прошлом году этот показатель был на уровне 15,2 млрд тенге.

«Дополнительные услуги включают в себя sms-сообщения, mms-сообщения, объем которых постепенно снижается. Также к дополнительным услугам относятся премиальные услуги, например различные рингтоны. Спрос на такие услуги только увеличивается. Таким образом, отрицательная тенденция по оборотам на sms и mms компенсируется ростом дохода от предоставления контент-услуг, таких как услуга по установлению сигнала вызова и других информационных и развлекательных услуг», – отметили в «Кселл».

При этом доля дохода от дополнительных услуг компании в общей структуре дохода в 2013 году составила 9,3%. В 2012 году этот показатель был на уровне 8,3%.

Размер дивидендов будет определен во втором квартале

По итогам 2013 года чистая прибыль «Кселл» достигла 63,4 млрд тенге, и, как отметили в компании, в 2014 году акционеры могут рассчитывать на дивиденды. «Компания на протяжении нескольких лет стабильно осуществляет выплату дивидендов. Согласно дивидендной политике, на дивиденды может быть направлено от 70% до 100% чистой прибыли. Окончательный размер дивиденда будет определен на общем собрании акционеров, которое состоится во втором квартале 2014 года», – сказал Бауыржан Аязбаев.

К слову, на протяжении последних трех лет сотовый оператор направлял 100% чистой прибыли на дивиденды. За последние 4 года размер дивидендов, выплаченных акционерам, превысил $2 млрд. Размер дивидендов на одну простую акцию за период с 1 июля по 31 декабря 2013 года составил 162,01 тенге.

За год собственный капитал компании увеличился на 30,9 млрд тенге, на конец декабря 2013 года собственный капитал оператора превысил 97,1 млрд тенге. При этом структура капитала за год существенно изменилась. Бауыржан Аязбаев подчеркнул, что пока компания не планирует увеличивать собственный капитал. Пока же отношение чистой задолженности компании к EBITDA (леверидж) практически равно нулю. Так, этот показатель в 2013 году не превысил 0,06, в 2012 году — 0,46. «Согласно политике компании, размер левериджа в среднем должен держаться на уровне 0,5-0,9. В этом году при определении объема средств, направленных на дивиденды, также будет учитываться и объем заимствований», –подчеркнули в «Кселл».

Компания заимствует на казахстанском рынке в тенге. Например, в 2013 году сотовый оператор привлек финансирование через «Народный банк», «Ситибанк Казахстан» и ДБ «RBS Казахстан». В сентябре 2013 года «Народный банк» открыл кредитную линию для «Кселл» на 30 млрд тенге.

Выход на LSE был оправдан

Когда в конце 2012 года «Кселл» провел IPO, ценовой диапазон ценных бумаг на KASE был в пределах от 1 578,89 до 1954,81 тенге за одну акцию, а на LSE — от $10,5 до $13,0 за одну GDR. Тогда стоимость простых акций эмитента на KASE держалась на уровне 1700 тенге, последние полгода средняя стоимость таких бумаг составляет более 2 тыс. тенге. После первичного размещения акций «Кселл» в компании отметили, что основным казахстанским покупателем бумаг в Лондоне были отечественные пенсионные фонды. В компании отметили, что спрос на GDR на LSE довольно стабилен. «Ценные бумаги «Кселл» интересны инвесторам. Иногда даже инвесторы сообщают нам, что когда они хотят приобрести GDR нашей компании, они не могут их найти. Средний объем торгов на LSE в день по бумагам «Кселл» составляет около $1 млн. Учитывая, что акции нашей компании являются дивидендными, то база инвесторов, в первую очередь, состоит из долгосрочных инвесторов. Количество игроков, которые бы покупали бумаги компании для спекуляций, ничтожно мало», – подчеркнул Бауыржан Аязбаев.

Кому на селе станет жить хорошо

Динара Куатова

Завершить укрепление экономической самостоятельности сельских акиматов и передать им часть налоговых поступлений поручил премьер-министр РК Серик Ахметов на минувшей неделе в ходе заседания расширенной коллегии Минрегионразвития. Предлагаемая независимость в определенной степени будет условной, а возможность формирования собственных источников доходов местным акиматам может создать основу для коррупционных преступлений, считают эксперты.

Напомним, Концепция развития местного самоуправления в РК принята 28 ноября 2012 года. Ее осуществление также направлено на повышение роли населения в процессе местного управления. Возможность граждан выражать волеизъявление, согласно концепции, будет обеспечиваться через собрания и местные сходы.

Стоит отметить, в 2013 году в Казахстане уже введена выборность акимов в городах районного значения, аульных (сельских) округах, аулах (селах), не входящих в состав аульного (сельского) округа, посредством их выборов маслихатами районов (городов). Расширение финансовой самостоятельности нижних уровней регионального госуправления станет продолжением реализации принятого документа.

Как указывается в концепции, акимам аулов (сел), поселков, городов районного значения будет предоставлено право формирования таких собственных доходных источников, как: доходы от оказания платных услуг; добровольные и целевые сборы; взносы благотворительных фондов и спонсоров; сборы за торговлю в специально установленных местах; штрафы за нарушение правил благоустройства, повреждение объектов инфраструктуры и зеленых насаждений, торговлю в неустановленных местах и прочие источники, не противоречащие законодательству. Также у местных властей появится право на открытие специальных счетов в органах казначейства, где будут отражаться доходы и расходы, направленные на реализацию функций местного самоуправления. В ведение сельских акимов перейдет и часть районной коммунальной собственности (клубы, библиотеки, детские сады и др.), что позволит эффективно использовать данные объекты для удовлетворения запросов и нужд местного населения, а также получения дополнительных доходов, отмечается в концепции.

Новый этап принятой модели развития местного самоуправления, по мнению политолога Эдуарда Полетаева, может способствовать более оперативному и эффективному решению проблем на местах. Так как местные акимы будут нести большую ответственность за долю в местные бюджеты и за рациональное использование средств, которые можно будет собрать на местах. «Не секрет, что раньше трансферты из центра не всегда эффективно использовались. Деньги приходили не всегда вовремя. Были случаи, когда дорогу начинали асфальтировать в ноябре, а температурный режим не позволял делать это качественно. К тому же на местах есть более четкое понимание важных потребностей сельского населенного пункта. К примеру, необходимо было школу построить, а предлагали строить спортивный комплекс», – отмечает эксперт.

Однако расширение финансовой самостоятельности местных акиматов одновременно предоставляет властям на местах лазейку для злоупотребления возможностями, считает собеседник. «Есть и определенная опасность такой ситуации, которая состоит в том, что местные акимы могут превратиться в «феодальщиков». Поскольку у них в карманах будет неплохой бюджет, есть опасность, что населению будет организовано очень много платных услуг. Поэтому здесь также необходим четкий механизм контроля», – полагает он.

Политолог считает, что предполагаемая самостоятельность местных органов управления в определенной степени условна. «Да, местные акимы выборные, независимые. Но есть еще местные маслихаты, которые могут повлиять на них, есть региональные акимы и т.д. Нельзя сказать, что их самостоятельность в значительной степени увеличилась. Но учитывая, что определенные суммы денег будут поступать в их местные бюджеты без целевых центральных трансфертов, то, соответственно, есть шансы, что эти деньги не всегда будут использоваться по назначению и каким-то образом эти суммы могут не всегда целесообразно собираться», – говорит Эдуард Полетаев.

Похожего мнения придерживается директор «Группы оценки рисков», кандидат политических наук Досым Сатпаев. Предложенная экономическая база в концепции развития местного самоуправления РК никакой самостоятельности местным акиматам не дает, считает политолог. «Более того, взносы благотворительных фондов и спонсоров или штрафы за нарушение правил благоустройства, повреждение объектов инфраструктуры и зеленых насаждений, сборы за торговлю в специально установленных местах или введение штрафов за торговлю в неустановленных местах могут тут же создать основу для коррупционных преступлений. Ведь пока не ясно, какой будет уровень прозрачности всех этих финансовых потоков и, самое главное, какую роль местное население может играть в контроле над бюджетом. А если перегнуть палку, то некоторые «источники заработка» для акиматов даже способны вызвать рост социальной напряженности, как в случае с закрытием тех или иных рынков», – полагает эксперт.

Что касается передачи части районной коммунальной собственности (клубы, библиотеки, детские сады и т.д.), то акимам низового уровня изначально передают неликвидное имущество, которое требует больших расходов и не приносит никаких доходов, отмечает он. «Вряд ли те источники финансирования, которые «с барского плеча» были даны акимам, смогут повысить «эффективное использование этой собственности, удовлетворить запросы и нужды местного населения» и тем более привести «к получению дополнительных доходов», – продолжает Досым Сатпаев.

Наиболее действенным, по его мнению, было бы принятие в Казахстане отдельного закона «О местном самоуправлении», в котором предусматривалось бы введение прямой выборности акимов местных населенных пунктов. «На низовом уровне это помогло бы реализовать две государственные задачи. Во-первых, решить значительное количество местных проблем, повысив качество управления территориями за счет внедрения новых критериев оценки проделанной работы. Во-вторых, снизить социальную напряженность. Таким образом, выходит, что в рамках региональной политики все-таки лучше проводить «управляемую» децентрализацию, чем сталкиваться с постоянными признаками неуправляемой деформации властной вертикали», – полагает эксперт.

Право на формирование собственных источников доходов для местных акиматов, по мнению экономиста Валентина Макалкина, подразумевает дополнительные сборы с населения, которые можно причислить к налогам. «Что такое «налог» в русском языке – это то, что налагается. Понятия «сборы» и «налоги» фактически означают одно «наложение», то есть дополнительную обязанность. Власть дополнительно накладывает какую-то обязанность на граждан, если следовать буквальной логике понятия налогообложения», – отмечает экономист. Он считает, что правильнее было бы финансировать функционирование органов местного самоуправления из государственного бюджета, а не собирать средства на содержание местных акиматов с жителей.

Принятая в РК концепция по развитию местного самоуправления, подчеркивает Эдуард Полетаев, основана на опыте регионального управления многих стран. «Зарубежная практика показывает определенную степень эффективности. Потому что когда нужно решить какую-то важную проблему, которая актуальна для двора, для села, ее можно решить за считанные минуты. Когда же решения принимаются далеко от населенного пункта, во-первых, теряется время, а во-вторых, нужно вникать в проблему. Что не всегда эффективно. В этом плане люди сами знают, как убираться в своем дворе, грубо говоря. Я думаю, что это должно принести пользу», – считает политолог.

Разработчики концепции развития местного самоуправления РК ориентировались на опыт Польши, где практикуются прямые выборов глав органов местного самоуправления. В Казахстане же решено ввести косвенные выборы местных акимов. В связи с чем директор «Группы оценки рисков» Досым Сатпаев в целом сомневается в эффективности реформы местного самоуправления, которая проводится согласно принятой концепции. «За деревьями необходимо видеть лес. Во-первых, сами по себе выборы акимов низового уровня не имеют никакого отношения к местному самоуправлению, так как выборы были не прямые, а косвенные, через маслихаты, которые находятся под контролем местных исполнительных органов власти. Парадокс состоит в том, что выборы акимов доверили маслихатам, большинство из которых вообще имеют низкую степень доверия среди граждан. То есть общество будет вновь лишено возможности выбирать тех людей, которым доверяет и от которых может требовать качественной работы», – отмечает г-н Сатпаев.

Как визуализировать идею?

Олег Ни

Стремительное развитие технологий, интернета и различных сетевых проектов с каждым днем все больше меняет нашу жизнь. Почти каждый месяц в мире появляются новые виды рекламы, все больше носителей наружной рекламы мы видим на улицах наших городов. И если раньше выбор был между билбордом, роликом на телевидении, рекламным проспектом и буклетом, то сейчас креативные создатели рекламы придумывают более оригинальные способы донесения до потребителя коммерческой информации.

Ускорившийся ритм жизни уже не оставляет времени на то, чтобы просто так остановиться и прочитать написанное мелкими буквами содержимое всунутой в руки листовки. За рулем мы тоже не читаем установленные на обочинах рекламные щиты, которые призваны рекламировать ту или иную продукцию. В итоге получается, что для того чтобы потенциальный клиент воспринял информацию, его необходимо чем-то заинтересовать.

Новые идеи важны еще и потому, что любая реклама со временем начинает раздражать, после чего раздражение передается и на бренд, а все новое привлекает внимание и запоминается. Именно этого хотят добиться современные рекламщики.

Сегодня помимо традиционных методов подачи рекламы используются и нетрадиционные. Это и звуковая реклама, которую еще называют «говорящей», и интерактивная, позволяющая потребителю взаимодействовать с изображением. Это и проекции на домах, рекламные дирижабли, пушки для призов, лазерная реклама. Уже существует реклама, сделанная на «дополненной реальности», когда в реальное пространство помещаются виртуальные объекты. Есть даже так называемая небесная реклама – короткое сообщение, написанное на небе самолетом при помощи дымовой струи. Для нас, конечно, это все-таки пока экзотика, но в любом случае, чем больше каналов коммуникации с потребителем, тем лучше для всех.

Характерной чертой нынешнего состояния рынка можно считать превышение спроса на качественные площадки по размещению видео со стороны рекламных сетей над предложением. Главной технологической тенденцией последних лет является переход на вещание, доступное на всех устройствах, начиная от смартфонов и планшетов, заканчивая игровыми консолями и телевизорами с выходом в интернет.

Активно используются в рекламе современные технологии отображения информации, например, реклама на профессиональных видеодисплеях. Помимо новых размеров диагоналей, мегапикселей и дизайнерских находок появляются решения, позволяющие обрабатывать, передавать и просматривать контент с помощью недоступных ранее технологий.

Устройства, демонстрирующие информацию, уже сложно назвать просто «умными». Обилие новых технологий и возможностей позволяет им занять центральное место не только в наших домах, но и в офисах компаний, отелях, клиниках, торговых центрах.

Создать сообщение, которое заметят, – всегда непростая задача, но еще труднее бывает донести это сообщение до нужной аудитории в нужный момент. В компании Samsung как нигде понимают, насколько важно сделать визуальное сообщение понятным и выразительным. Именно поэтому здесь разработали и выпустили новую линейку профессиональных дисплеев (LFD), в которой можно выбрать ту серию, которая максимально приспособлена для нужд конкретного бизнеса. Кажется, эти устройства заточены практически подо все, что только нужно, и предназначены специально для круглосуточной работы в местах с интенсивным потоком людей.

С помощью интерактивных точек продаж и рекламы на основе последних моделей Samsung LFD можно повысить уровень обслуживания и прибыль в магазинах, привлекая покупателей. В ресторанах быстрого обслуживания при помощи информационных дисплеев можно сократить затраты на согласование и печать меню по всем точкам сети, гарантируя актуальность представленной посетителям информации.

Крупноформатные дисплеи Samsung позволяют создавать видеостены, объединяющие до 100 мониторов в один экран. На такой видеостене даже картинка высокой четкости с применением различных переходов и спецэффектов будет смотреться цельно. Это позволит разместить на ней практически любые рекламные не только ролики, но и прочие изображения.

Оформление видеостены может открыть перед владельцами бизнеса новые горизонты. Можно, проявив креативность в создании персонифицированной и гибкой по формату видеостены, поворачивать каждый отдельный экран для достижения максимально сильного воздействия на зрителя. Гигантская видеостена несомненно произведет впечатление на аудиторию. Возможностей у нее очень много, а самое главное, она обязательно заинтересует проходящих мимо людей. Все это повлечет за собой увеличение числа клиентов и, как следствие, прибыли. А что еще нужно от качественной рекламы?

В условиях максимальной эффективности бизнеса, контроля над расходами, сокращения издержек и рекламных бюджетов рекламодатели хотят предельной ориентированности на своего клиента. Видеостены – одно из таких решений. К примеру, видеостены в торговых центрах видят люди, уже мотивированные на покупку.

Но профессиональная видеопанель – это нечто большее, чем просто средство передачи информации. Это профессиональное бизнес-решение, которое открывает доступ к разнообразному контенту. Компания Samsung производит не просто информационные панели, а законченные решения, включающие в себя многофункциональное программное обеспечение с интуитивно понятным интерфейсом. Программное обеспечение MagicInfo обеспечивает полный контроль над контентом и используется глобальной сетью дистрибьюторов и партнеров. Такое решение позволяет осуществлять постоянный контроль работоспособности сети, регистрировать сбои в работе и быстро в автоматическом режиме информировать администраторов об этих сбоях.

Отметим, что казахстанские корпоративные клиенты уже оценили качество и многофункциональность данных решений. Так, уже успешно завершены проекты по их внедрению в «Метро Алматы», ЦОНе города Астаны, Министерстве по чрезвычайным ситуациям РК в Астане, в ДВД Караганды. Дисплеи Samsung установлены на Ледовой арене в Астане, в отеле «Интерконтиненталь», «MEGA Алматы», а также в офисах компаний «КазРосГаз» и «Орифлейм».

Банкоматы под угрозой?

Олег Ни

Через два месяца большинство банкоматов мира может столкнуться с серьезной проблемой. 8 апреля компания Microsoft официально прекращает техническую поддержку операционной системы Windows XP, которая все еще установлена на компьютерах не только большого количества пользователей в нашей стране, но и работает на многих банкоматах. Компания перестанет выпускать патчи, предназначенные для повышения уровня безопасности устройств, которые работают на базе этой платформы, а, следовательно, у злоумышленников появятся дополнительные возможности для их взлома.

На сегодняшний день по-прежнему парк банкоматов с установленной ОС Windows XP очень велик. Так, по данным компании NCR, крупнейшего поставщика банкоматов в США, Windows XP установлена на 95% банкоматов в мире, пишет издание BusinessWeek.

Ситуацию может усугублять еще и тот факт, что устарело аппаратное обеспечение многих банкоматов и оно уже не сможет корректно работать с новыми ОС. Но представители казахстанских банков предлагают не драматизировать ситуацию и уверяют, что все находится под контролем.

Так, в ДО АО «Банк ВТБ» (Казахстан) «Капитал.kz» сообщили, что они ведут контроль соответствия версий операционных систем на банкоматах требованиям и стандартам безопасности данных индустрии платежных карт.

«В случае необходимости обновления операционной системы по причинам прекращения официальной поддержки либо иных несоответствий банком будут приняты все меры к приведению оборудования к полному соответствию требованиям», – заявил Алексей Будянский, начальник отдела поддержки карточных систем ДО АО «Банк ВТБ» (Казахстан).

В «Казкоммерцбанке» нас также заверили, что никаких непредвиденных ситуаций в связи с прекращением поддержки Windows XP не случится.

«Часть банкоматов «Казкоммерцбанка» работает на операционной системе Windows XP. Прекращение поддержки данной версии операционной системы Windows никоим образом не скажется на работе отдельных банкоматов и сети в целом. Банк будет выводить из эксплуатации операционную систему Windows XP по мере замены парка банкоматов. Все новые банкоматы закупаются с операционной системой Windows 7», – отмечают в пресс-службе ККБ.

Но чтобы провести апгрейд систем, необходимо уже в этом году иметь заложенные в бюджет средства. По некоторым оценкам, переход с Windows XP на Windows 7 обойдется в сумму порядка $100-200 за один банкомат без учета обновления самого «железа».

«Банком предусмотрены необходимые статьи бюджета и договорные обязательства с сервисными компаниями на обновление версий ОС и программного обеспечения», – говорит Алексей Будянский. Он также отмечает, что банк не экономит на безопасности своих клиентов. Однако назвать стоимость перехода на новую ОС спикер не смог, сославшись на действие соглашения о неразглашении (Non-disclosure agreement, NDA). Для профилактики противоправных действий со стороны третьих лиц в отношении банкоматов в банке, по его словам, устанавливается специализированное ПО, банкоматы выделяются в защищенные сегменты сетевой инфраструктуры и регулярно проверяются сотрудниками служб безопасности на наличие фактов несанкционированного доступа в клиентские, сервисные и сейфовые части устройств.

В «Казкоммерцбанке» «Капитал.kz» сообщили, что банк ежегодно проходит аудит карточных платежных систем на соответствие стандарту безопасности PCI DSS, принятому международными платежными системами Visa Inc., MasterCard, American Express и другими.

Стандарт PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) – это международный стандарт безопасности, установленный Советом по стандартам безопасности индустрии платежных карточек PCI SSC (Payment Card Industry Security Standards Council), учрежденный крупными международными платежными системами. Стандарт был разработан для организаций, осуществляющих операции с платежными картами, и предназначен для предотвращения мошеннических операций путем повышенного контроля процессов хранения, обработки и передачи данных держателей карт. Подготовка и проведение сертификации «Казкоммерцбанка» на соответствие требованиям международного стандарта безопасности платежных карт PCI DSS v.2.0 осуществлены при участии датской консалтинговой компании в сфере IT-безопасности FortConsult A/S, одного из международных лидеров в этой области.

Стандарт PCI DSS определяет шесть областей контроля и 12 основных требований по безопасности, которые можно найти в открытом доступе, в том числе на сайтах МПС.

Отметим, что на сегодняшний день ОС Windows XP на целых три поколения отстает от последней операционной системы Microsoft.

Для того чтобы провести успешную миграцию на новую ОС, у банков остается всего 2 месяца.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ХАБАР» И «КАЗСПОРТ» ПОКАЖУТ ОЛИМПИАДУ

XXII зимние Олимпийские игры в Сочи будут транслировать два казахстанских телеканала – «Хабар» и «Казспорт». Об этом сообщил председатель Комитета информации и архивов Министерства культуры и информации РК Болат Кальянбеков. «В текущем году впервые право на показ Олимпиады приобретено сразу на двух телеканалах «Хабар» и «Казспорт», – сказал Б.Кальянбеков на брифинге в Службе центральных коммуникаций. Он уточнил, что телеканалы будут транслировать и церемонию открытия Игр 7 февраля. Начало – 22.00 по времени Астаны. Продолжительность церемонии – 3,5 часа. Церемония закрытия Олимпиады будет транслироваться 23 февраля, начало – 22.00 по местному времени. «Всего запланировано более 190 трансляций в прямом эфире и записи общим хронометражем 350 часов», – сказал Б.Кальянбеков. В том числе «Хабар» – 51 трансляция, 34 из которых в прямом эфире, и «Казспорт» – 140 трансляций, из них 78 в прямом эфире. Трансляцию с XII зимних Олимпийских игр в Сочи казахстанский телеканал «Казспорт» начнет уже в четверг, 6 февраля. «Показ игр будет проводиться в период с 6 по 24 февраля включительно. Хочу отметить, что первая трансляция начнется уже завтра, в четверг, в 11.55 на канале «Казспорт», – сказал г-н Кальянбеков. Он уточнил, что в четверг будут показаны квалификационные соревнования по сноуборду, эфир будет идти практически весь день вплоть до 19.40 вечера. Кальянбеков также отметил, что освещать Олимпиаду будут порядка 50 казахстанских журналистов, которые уже отправились в Сочи. **(«Казинформ»)**

ПЛАНЫ МИНТРАНСКОМА НА 2014 ГОД

В Казахстане в 2014 году будет отремонтировано 2,3 тыс. км автодорог республиканского значения, сообщает сайт Министерства транспорта и коммуникаций РК. При этом особое внимание будет уделено дальнейшей реконструкции международных коридоров и развитию автодорог от Центра к регионам. Также в текущем году министерством будет продолжена работа по внедрению новых технологий при строительстве автодорог. Планируется применять в строительстве омолаживающие жидкости для а/б покрытий; современный слой типа «Микросюрфейсинг» для ц/б покрытий, который улучшает сцепные качества покрытия; стабилизаторы для оснований дорожных одежд, снижающие стоимость строительства; технологию холодного ресайклирования для снижения стоимости капитального ремонта; технологию строительства монолитных железобетонных мостов, которая сокращает стоимость строительства, а также планируется внедрение облегченных конструкции дорожных одежд для снижения стоимости капитальных затрат, пишет Auto.lafa.kz. В то же время министерством продолжится работа по внедрению интеллектуальной транспортной системы (ИТС). **(kapital.kz)**

ЖИЛЬЕ В АСТАНЕ ДОРОЖАЕТ НА 1,1-1,5% ЕЖЕМЕСЯЧНО

За 6 лет недвижимость в столице выросла в цене на 18%. По наблюдениям аналитиков kn.kz, в январе 2014 года на рынке вторичного жилья Астаны наблюдалось повышение цен. Причем эта тенденция затронула все районы столицы. Удельные цены по городу как в сегменте дешевого, так и в сегменте дорогого жилья в тенге превысили показатели конца 2007 года более чем на 16%. Средневзвешенная удельная цена предложения по городу в январе была зафиксирована на уровне $2 тыс. 123 за квадрат (327,9 тыс. тенге). Прирост к прошлому месяцу составил 1,1% (23 доллара на каждый квадратный метр). Средние цены в дорогом сегменте остановились на уровне $2 тыс. 602 (+0,5%), а в дешевом – на уровне $1696 (+1,3%). За период с ноября 2007 года тенговые цены сегмента дорогого жилья Астаны увеличились на 19,2% (+64,8 тыс. тенге на каждый квадрат) без учета уровня инфляции, а в секторе жилья эконом-класса рост цен в тенге составил 25% (+52,5 тыс. тенге на квадрат). Средний ценовой показатель по городу повысился на 22% (59,1 тыс. тенге на квадрат). При этом наибольший рост средней удельной цены предложения прослеживается на однокомнатное жилье – 28,1%, а наименьший – на многокомнатное – 16,5%. Однако долларовые цены все еще находятся ниже пиковых цен 2007 года в сегментах дорогих и средних цен по городу на 17,2% и 1,2% соответственно. **(kapital.kz)**

ДОРОГОЕ ЖИЛЬЕ В АЛМАТЫ ВЫРОСЛО ЗА ГОД НА 3,3%

К таким результатам пришли аналитики kn.kz в ходе подготовки очередного обзора рынка вторичного жилья. При этом средняя удельная цена по городу за прошлый год подросла лишь на 2% и сложилась на уровне $1 тыс. 960 (298,2 тыс. тенге) за квадратный метр. За 2013 год повышение средних цен предложения наблюдается во всех районах города, и максимальный рост отмечен в Алмалинском районе – на 7,9%. По наблюдениям аналитиков, темпы роста цен на рынке «вторички» Алматы снижаются. Средний показатель цен по Алматы ($1 тыс. 960 за единицу площади) сейчас на 28% превышает минимум, зафиксированный в 2009 году ($1 тыс. 526), но еще находится на 32% ниже, чем пиковый показатель 2007 года ($2 тыс. 869). По данным Департамента статистики Алматы, с января по декабрь 2013 года уровень инфляции составил 4,4%, при этом можно отметить, что изменение ценовых показателей по городу во всех сегментах на рынке вторичного жилья не превышает уровень инфляции. В динамике как дорогого, так и дешевого вторичного жилья продолжает прослеживаться небольшой повышательный тренд. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ТС

В странах ТС износ фондов в легкой промышленности составляет около 50%, передает Kazakhstan Today. ЕЭК провела системный анализ состояния легкой промышленности, взаимной и внешней торговли, стратегий и программных документов по развитию отрасли в Беларуси, Казахстане и России. В результате анализа были выявлены общие для трех государств-членов ТС и ЕЭП проблемы и тенденции в отрасли, а также ее наиболее конкурентоспособные сегменты, сообщает пресс-служба ЕЭК. О результатах проведенного анализа на заседании Совета Евразийской экономической комиссии 31 января 2014 года сообщил член коллегии (министр) по промышленности и агропромышленному комплексу Сергей Сидорский. Министр отдельно остановился на нерешенных системных проблемах отрасли, таких как: значительный износ основных фондов – около 50%, низкий коэффициент их обновления – 3-4% в год против 14-16% в развитых странах, недостаточный уровень инновационной и инвестиционной активности – расходы на НИОКР в государствах-членах ТС и ЕЭП составляют около 0,2% от выручки предприятий против 5% в развитых странах, техническая и технологическая отсталость. Отдельное внимание министр уделил проблеме поступления нелегальной продукции легкой промышленности на общий рынок ТС и ЕЭП. По оценке, фактическая емкость рынка продукции легкой промышленности, как минимум, в 1,5 раза превышает объемы его учтенного сегмента. На основе проведенного анализа комиссия совместно со сторонами, экспертным и бизнес-сообществами выработала механизмы стимулирования развития отрасли, которые после всестороннего обсуждения положены в основу рекомендации Совета ЕЭК, принятой на заседании. Реализация мер, предусмотренных в рекомендации, позволит ускорить на основе кооперации процессы оздоровления легкой промышленности, стимулировать модернизацию производств, рост инвестиционной и инновационной активности, ценовой и качественной конкурентоспособности, обновление кадрового потенциала. Решением Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав правительств от 31 мая 2013 года №40 «Об основных направлениях координации промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» отрасль легкой промышленности отнесена к приоритетным секторам экономики, обладающим потенциалом развития кооперации и промышленного взаимодействия. **(Kazakhstan Today)**

БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Казахстан продолжит создавать благоприятные условия для бизнеса, чтобы привлекать зарубежные инвестиции в экономику республики, заявил в среду президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. «Мы создадим самые благоприятные условия для привлечения инвестиций. Я призываю зарубежный бизнес активно инвестировать в Казахстан, открывать у нас свои производства, заключать выгодные контракты в сфере добычи глубокой переработки полезных ископаемых, строительстве объектов, аграрного производства», – сказал Нурсултан Назарбаев на ежегодной встрече с главами дипломатических представительств, аккредитованных в Казахстане. «В рамках индустриальной политики Казахстан и дальше будет создавать условия для того, чтобы бизнес работал с выгодой для себя и для нашей страны», – добавил глава государства. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ПЕНСИОННЫЙ АННУИТЕТ ПОДОРОЖАЕТ В 2 РАЗА

В 2014 году примерная стоимость покупки минимального пенсионного аннуитета для женщин в 50 лет составит 7,3 млн тенге, для мужчин в 55 лет – 5,2 млн тенге. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе «Государственной аннуитетной компании» (ГАК). По действующему пенсионному законодательству, пенсионные выплаты из компаний по страхованию жизни не могут быть ниже минимальной пенсии. Поэтому при расчете цены на аннуитет базовым основанием для страховщиков является размер минимальной пенсии (в 2014 году – 20 тыс. 782 тенге). Рост планки по пенсионным аннуитетам связан не только с повышением размера минимальной пенсии, но и обязательной индексацией выплат по пенсионным аннуитетам в размере 5%, которая введена в 2013 году, пояснил председатель правления ГАК Евгений Пан. «Преимущество обязательной индексации выплат по пенсионным аннуитетам – дополнительная защита от обесценивания пенсионных накоплений, неизбежное последствие – повышение минимальной цены на аннуитет», – добавил Евгений Пан. Как сообщалось ранее, в июне 2013 года продажа пенсионных аннуитетов была приостановлена. Заключать новые договоры пенсионного аннуитета страховщики начнут не раньше даты окончания последнего перевода пенсионных накоплений в Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ). По утвержденному Нацбанком графику перевод накоплений должен закончиться 26 июня 2014 года. Граждане получают пенсию из трех источников: базовая государственная пенсия, пенсия из солидарной системы, пенсия из накопительной системы, существует и дополнительный источник – пенсия из компании по страхованию жизни. В 2013 году стоимость для покупки минимального пенсионного аннуитета для мужчин в 55 лет составляла 2,7 млн тенге, для женщин в 50 лет – 3,3 млн тенге. «Однако если гражданин приобретает пенсионный аннуитет в более позднем возрасте, цена на него будет ниже. Это связано с так называемым аннуитетным фактором, в расчете которого учитывается продолжительность жизни человека», – говорит Евгений Пан. **(kapital.kz)**

Введение оптовых цен не стабилизирует ситуацию на рынке газа

Венера Гайфутдинова

С 1 мая 2014 года в Казахстане будут введены оптовые цены на газ. Об этом рассказал Серик Ахметов, премьер-министр РК, в ходе расширенного заседания коллегии министерства нефти и газа. В связи с этим министерству нефти и газа совместно с остальными заинтересованными органами и компаниями было поручено до 1 апреля текущего года принять весь необходимый пакет нормативной документации. Премьер-министр отметил, что в течение всего прошлого года правительство совместно с акимами регионов этот вопрос достаточно активно обсуждало. «Мы не можем просто замалчивать этот вопрос, он объективен, реален, и в любом случае к вопросам оптовой цены, как во всем цивилизованном мире, мы должны прийти цивилизованно», – подчеркнул глава кабмина.

Более того, введение оптовых цен на газ предусмотрено нормами Закона «О газе и газоснабжении». Оно призвано упорядочить нормальное газоснабжение во всех регионах и стабилизировать стоимость газа для конечных потребителей.

Однако введение оптовых цен на газ, по мнению Олега Егорова, главного научного сотрудника Института экономики Министерства образования и науки РК, не поможет стабилизировать цены на газ для конечных покупателей. Более того, эксперт уверен, что цены на газ будут только увеличиваться. Свою точку зрения эксперт объяснил тем, что Казахстан сильно зависит от внешних поставщиков газа, которые меняют цены на газ на свое усмотрение.

И это несмотря на то, что Казахстан ежегодно увеличивает уровень добычи газа. На территории Казахстана в 2013 году было добыто 42,3 млрд куб. м, что превышает уровень предыдущего года на 5,4%. По данным министерства нефти и газа, валовой уровень добычи газа к 2030 году составит 54,1 млрд кубометров, что на 25% выше объема добычи в 2013 году.

По той же причине введение оптовых цен на газ, по словам г-на Егорова, неспособно решить проблему со стабильными поставками газа во все регионы.

На сегодня, по информации Олега Егорова, только запад Казахстана полностью обеспечен собственным газом. Северный регион зависит от поставок газа из России, а южный – от поставок из Узбекистана. Если в северной части страны перебои с поставками газа бывают редко, то в южной они происходят систематически.

Так, например, в начале этой недели Узбекистан резко в одностороннем порядке сократил поставку природного газа в южный Казахстан. За неделю давление в газовой трубе упало с 18 атмосфер до 6,4 атмосфер. В итоге Казахстан вынужден был полностью прекратить подачу газа на цементный завод, ограничить потребление газа целым рядом крупных предприятий. Узбекистан снижение давления в газовой трубе со свой стороны объясняет возросшими внутренними потребностями в связи с резким похолоданием.

Помимо оптимизации цен на нефть правительство Казахстана для наведения порядка в области стабильного газоснабжения во всех регионах планирует разработать стратегию по добыче и использованию газа. «По добыче мы должны четко и ясно понимать, сколько газа мы будем иметь, сколько потреблять, где этот газ будем использовать – в нефтехимии, промышленности, энергетике, то есть стратегия газа нам просто необходима», – подчеркнул г-н Ахметов. По его словам, в этой сфере нужно провести масштабную работу и подключить к ней все заинтересованные органы.

Сегодня для Казахстана действительно важно разработать стратегию по добыче и использованию газа. Так как, по прогнозам Министерства нефти и газа РК, к 2024 году в республике возникнет дефицит газа. К этому, по словам главы министерства, может привести рост объемов обратной закачки газа, которую производят при добыче нефти. По данным министра нефти и газа Узакбая Карабалина, 90% добываемого газа в Казахстане – это попутный газ. При этом порядка 30% газа закачивается обратно в пласт для поддержания пластового давления.

Но прекращать практику обратной закачки газа в пласт г-н Егоров не рекомендует. Процесс обратной закачки газа позволяет увеличивать давление, что в свою очередь обеспечивает практически полное извлечение из недр нефти на всех стадиях эксплуатации месторождения.

Выходом из сложившейся ситуации может служить развитие «зеленой энергетики». В частности, Нурлан Каппаров, министр окружающей среды и водных ресурсов, представляя Программу модернизации системы твердых бытовых отходов (ТБО), предложил получать газ посредством переработки отходов.

Важным, по мнению г-на Каппарова, является увеличение доли выработки «зеленой энергии» из отходов. В данном случае речь идет о получении газа при переработке биологически опасных фракций для производства тепла и электрической энергии. Начав с консервативных 5% к 2020 году, планируется довести долю отходов для выработки «зеленой энергии» до 30% к 2050 году. В целом программа, за основу которой, по словам министра, были взяты стандарты стран – участниц Организации экономического сотрудничества и развития, разбита на три этапа. Так, 2014-2020 годы – это пилотный этап, 2021-2035 годы – закрепление результатов и проверка устойчивости системы, 2036-2050 годы – завершающий.

Вместе с тем глава ведомства изложил целевые ключевые индикаторы программы. Основной ее целью является то, что, начав с 10% доли сбора биоотходов, довести процент их раздельного сбора до 80% к 2050 году.

Наряду с этим обозначена задача по раздельному сбору упаковки от 10% к 2020 году с последующим доведением до 80% к 2050 году. Также в рамках модернизации системы ТБО планируется внедрить утилизацию опасных бытовых отходов и увеличить долю их раздельного сбора от 35% к 2020 году до 80% к 2050 году.

В результате реализации программы доля санитарных полигонов будет увеличена до 100% к 2050 году, при этом уже к 2020 году ставится цель увеличить долю таких полигонов до 50%.

По словам Нурлана Каппарова, для пилотного этапа программы до 2020 года планируются бюджетные расходы в размере 52 млрд тенге. Данная сумма уже была поддержана республиканской бюджетной комиссией. Следует отметить, что до 2020 года также планируются частные инвестиции в размере почти 75 млрд тенге, что составляет 60% от общих затрат. Эти деньги в общем размере в 127 млрд тенге будут использованы на 4 категории расходов: внедрение раздельного сбора биологически разлагаемых отходов, обновление парка контейнеров и мусоровозов для обеспечения своевременного вывоза ТБО, строительство новых полигонов (пилотные проекты), строительство заводов по переработке ТБО (пилотные проекты). При этом фактические суммы будут определяться по мере разработки проектов по бюджетным заявкам, включая проекты рекультивации и реабилитации полигонов.

Между тем г-н Каппаров отметил, что динамика доли бюджетного финансирования предполагает снижение нагрузки на бюджет и рост доли частного финансирования в связи с увеличением рентабельности сектора ТБО, а также развитием механизмов государственно-частного партнерства.

Уже в 2012 году под эгидой госагентства по делам строительства и ЖКХ была начата работа по обоснованию инвестиций по управлению ТБО в следующих городах: Актобе, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Талдыкорган, Тараз, Усть-Каменогорск. Министерство окружающей среды и водных ресурсов в настоящее время завершает данную работу.

Объем инвестиций в промышленность РК составил 3 трлн тенге

Венера Гайфутдинова

Общий объем инвестиций в основной капитал в Казахстане в 2013 году, по информации Агентства РК по статистике, составил более 6 трлн тенге, что выше показателей прошлого года на 6,5%. При этом половину всех инвестиций обеспечила промышленность. В эту отрасль за прошедший год было инвестировано 3 трлн тенге.

Лидером по объему инвестиций стала горнодобывающая отрасль. Инвестиции в данную отрасль составили 60%. Перерабатывающая промышленность получила пятую часть инвестиций, или 21%, металлургия – 9%.

За счет инвестиций индекс фактического уровня производства горно-металлургической отрасли за январь-май 2013 года составил 102,3%. В горнодобывающей промышленности и разработке карьеров объем производства продукции за январь-май 2013 года достиг 4,4 трлн тенге. При этом объем добычи металлических руд составил 307,7 млрд тенге, в том числе добычи железной руды – 108,3 млрд тенге и добычи руд цветных металлов – 199,3 млрд тенге.

Общий объем производства металлургической промышленности составил 745 млрд тенге. Из них на черную металлургию приходится 247,3 млрд тенге, на основные благородные и цветные металлы – 493,7 млрд тенге, на литье металлов – 3,9 млрд тенге.

В результате объем производства готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования, составил 63,6 млрд тенге.

В ушедшем году значительно выросли инвестиции и в легкую промышленность. В производство текстиля было вложено в 92 раза больше инвестиций, чем в 2012 году, в лесопильное и строгальное производство – в 116 раз, в переработку кожи – в 13 раз.

Инвестиции в легкую промышленность дали свои плоды. Только по итогам января-июня 2013 года объем производства продукции легкой промышленности составил 29 млрд тенге. Текстильных изделий было произведено на 15,6 млрд тенге, одежды – на 11,7 млрд тенге, кожаной и относящейся к ней продукции – на 1,9 млрд тенге.

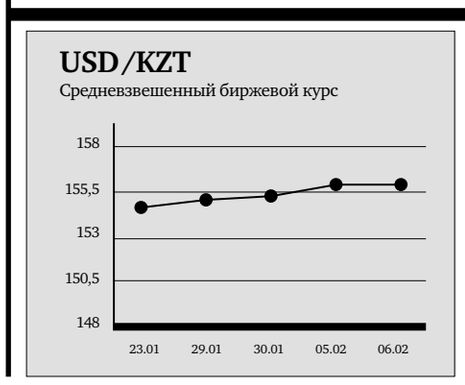
Увеличение объемов производства произошло в основном за счет выпуска пряжи и хлопчатобумажных тканей, текстильных изделий, постельного белья. Снижение наблюдается в производстве фетра и войлока, обуви валяной, одежды верхней трикотажной, обуви.

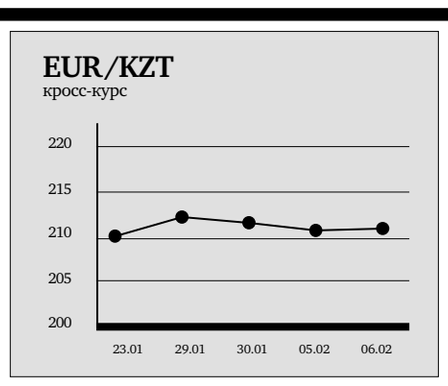
Также в 2013 году инвесторы проявили интерес к автомобильной отрасли. В нее было вложено 16,8 млрд тенге, что в 4 раза больше, чем в 2012 году.

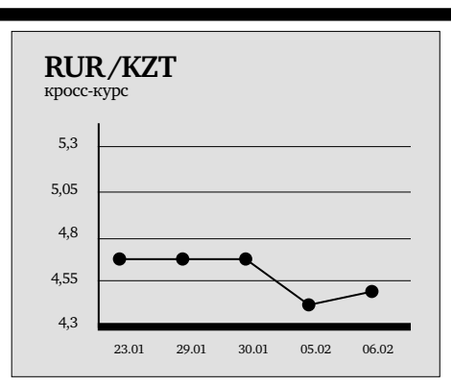
По отрасли машиностроения за январь-май 2013 года объем производства продукции составил 303,9 млрд тенге. Из них автотранспортных средств, трейлеров, полуприцепов произвели на 50,8 млрд тенге и прочих транспортных средств – на 62,3 млрд тенге. Также компьютеров, электронной и оптической продукции было произведено на 8,8 млрд тенге, электрического оборудования – на 28,9 млрд тенге.

Инвестиции в производство лекарств в 2013 году увеличились в 15 раз. В итоге, по данным Агентства РК по статистике, за январь-май 2013 года объем производства фармацевтической продукции составил 15,2 млрд тенге. Рост отрасли произошел за счет увеличения объемов производства лекарств на 13% в натуральном выражении.

Кроме того, в прошедшем году увеличение объемов производства продемонстрировала химическая промышленность. Так, в 2013 году мы могли наблюдать рост производства в химической промышленности на 2,4 % по сравнению с 2012 годом. Это произошло за счет увеличения объемов производства серной кислоты на 25,1%, бихромата натрия – на 15,1%. В стоимостном выражении объем производства химической промышленности за январь-май 2013 года составил 78,9 млрд тенге.







Ограничение экспресс-кредитования не повлияет на автоКАСКО

Анна Видянова

В 2013 году рынок добровольного автострахования (автоКАСКО) вырос практически в 2 раза. Активный рост премий по данному виду страхования был обусловлен значительным спросом на новые авто, а также активным ростом автокредитования. При этом рынок автоКАСКО в 2014 году будет только набирать обороты. В некоторых компаниях доля автотранспорта, взятого в кредит в портфеле премий по автоКАСКО, может достигать 60%, в то же время меры Нацбанка по ограничению экспресс-кредитования не повлияют на приток премий по автоКАСКО.

В 2012 году страховщики привлекли премий по автоКАСКО на 6,7 млрд тенге, в 2013 году объем премий достиг отметки 12,1 млрд тенге. По мнению страховщиков, данная тенденция объясняется увеличением продаж нового автотранспорта, а также ростом объема автокредитов. «По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), объем продаж официальных автодилеров за год увеличился на 69%. Так, если в 2012 году автосалоны продали 98,2 тыс. единиц автотранспорта, то в 2013 году – 165,7 тыс. Преобладающая часть нового автотранспорта была реализована по программам автокредитования. При этом автомобиль выступал в качестве залога, а гарантом сохранности залога является страховой полис», – сообщил заместитель председателя правления СК «Виктория» Сергей Лаврентьев.

В СК «НСК» подчеркнули, что активный рост рынка автоКАСКО был ожидаем. «Один из факторов, который повлиял на данный тренд – эффект низкой базы. В 2010 году основными клиентами страховщиков были компании, которые страховали свой автопарк. Тогда казахстанцы практически не приобретали страховки для автомобилей, исключение составляли владельцы новых авто. Именно 2010 год стал последним, когда действовали низкие таможенные пошлины на подержанный автотранспорт. Весь рынок автоКАСКО в 2010 году оценивался в 3,3 млрд тенге, к 2013 году рынок автострахования увеличился более чем в 3 раза», – аргументировал свою позицию заместитель председателя правления СК «НСК» Александр Тулешов.

Г-н Тулешов подчеркивает, что создание Таможенного союза, введение высоких заградительных таможенных пошлин на подержанный автотранспорт практически закрыли огромный канал поступления подержанного и относительно недорогого автотранспорта. «Одновременно стали открываться автосборочные производства, развиваться программы кредитования. За последние 3 года продажи новых автомобилей, по данным АКАБ, выросли более чем в 7,5 раз. К тому же покупка автоКАСКО стала обязательной при приобретении автотранспорта в кредит через банк», – сообщил страховщик.

Стоимость страховки не изменится

Как считают в СК «НСК», значительных изменений тарифов по автоКАСКО в 2014 году не будет. «Тарифы рыночно обоснованы. Цена страховки автоКАСКО колеблется от 3% до 6% от стоимости автотранспорта и сохраняется в этом коридоре в течение нескольких лет. В СК «НСК» средняя стоимость полиса автоКАСКО в 2013 году составляла 90 тыс. тенге», – уточнил г-н Тулешов. В СК «БТА Страхование» средняя цена автоКАСКО в 2013 году более чем в 2 раза ниже. «Средняя стоимость автоКАСКО в прошлом году составила примерно 40 тыс. тенге, в 2012 году она была выше – 58 тыс. тенге. Основным фактором, который повлиял на удешевление страховки, стало введение продуктов, разработанных для прямых продаж», – отметил главный специалист управления маркетинга СК «БТА Страхование» Алексей Пехеньков.

В СК «Коммеск-Омір» минимальная стоимость страховки по автоКАСКО немного ниже минимальной рыночной цены. «Диапазон цен в нашей компании варьируется от 2,4% до 6% от стоимости автотранспорта. Цена страховки зависит от таких параметров, как стоимость автотранспорта, год выпуска, франшизы», – отметили в компании.

Средняя премия по добровольному автострахованию в СК «Лондон-Алматы» составляет 70 тыс. тенге, на рынке – около 10,5 тыс. тенге. «Такая разница обусловлена большим количеством дорогих автомобилей, застрахованных в СК «Лондон-Алматы». Чем дороже автомобиль, тем выше страховая премия. Учитывая, что мы ожидаем рост автокредитования и автострахования, есть вероятность, что страховщики, аффилированные с банками, не будут снижать премии по автострахованию. Возможно, премии останутся на том же уровне или вырастут на 15-20%», – отметила начальник отдела андеррайтинга «СК «Лондон-Алматы» Раушан Шарипова.

В то же время в СК «Виктория» полагают, что стоимость страховых программ будет снижаться. «Это обусловлено возрастающей конкуренцией на страховом рынке. Но предпочтение клиент будет отдавать более дорогим программам. Раньше страхователь предпочитал более дешевый продукт с выплатой по реально нанесенному ущербу, когда страхование распространялось не на действительную стоимость автотранспорта, а только на стоимость кредита. Теперь преимущество отдается страхованию на полную стоимость с выплатой по восстановительной стоимости с ремонтом на специализированных СТО», – считает г-н Лаврентьев.

При этом средняя страховая сумма, то есть сумма, на которую застрахован автомобиль, по рынку автострахования составляет приблизительно 4,5 млн тенге. «Рост страховой суммы напрямую зависит от стоимости автомобилей. Учитывая, что рынок автострахования в большей степени составляют залоговые автомобили и то, что в 2013 году спросом пользовались больше бюджетные автомобили, в 2014 году возможно снижение страховых сумм», – отметила г-жа Шарипова.

В топ-3 самых зависимых компаний от автоКАСКО в 2013 году вошли СК «Лондон-Алматы», СК «Цесна-Гарант» и СК «Коммеск-Омір». Доля страховых премий, привлеченных через автоКАСКО, в общем портфеле премий СК «Лондон-Алматы», составила 19,7%, в СК «Цесна-Гарант» – 16,1%, в СК «Коммеск-Омір» – 10,1%. Четвертую строчку по этому показателю заняла СК «Евразия» – 7,9%, далее следует СК «НСК» – 6,9% и СК «Сентрас Иншуранс» – 6,1%.

Лидером по объему привлеченных премий по автоКАСКО за 2013 года стала СК «Цесна-Гарант» (2,5 млрд тенге), далее следуют СК «Kaspi Страхование» (2,3 млрд тенге) и СК «Евразия» (2,1 млрд тенге). В топ-10 также вошли СК «Лондон-Алматы» (1,1 млрд тенге), СК «НОМАД Иншуранс» (823 млн тенге), СК «НСК» (786 млн тенге), СК «Халык – Казахинстрах» (394 млн тенге), СК «БТА Страхование» (364 млн тенге), СК «Коммеск-Омір» (300 млн тенге), СК «Сентрас Иншуранс» (276 млн тенге).

Как пояснил г-н Пехеньков, по прогнозам СК «БТА Страхование», при положительной динамике рынка автоКАСКО компания нацелена собрать премии на сумму 450 млн тенге. Компания СК «Коммеск-Омір» также планирует нарастить обороты по автоКАСКО. «По сравнению с 2012 годом объем премий по данному виду страхования в компании увеличился на 17%. В 2014 году планируем увеличить объем премий по автоКАСКО на 40%», – отметил председатель правления СК «Коммеск-Омір» Олег Ханин.

В СК «Лондон-Алматы» в 2014 году объем премий по автоКАСКО планируется увеличить на 30%.

Меры Нацбанка не ограничат рост рынка автоКАСКО

Как минимум треть портфеля добровольного автострахования было привлечено через кредиты. «В СК «НСК» по итогам 11 месяцев 2013 года доля премий по автоКАСКО, привлеченных через залоговое кредитование, составила 27% от общих премий по этому виду страхования. В 2014 году при текущем темпе прироста премий доля залогового автоКАСКО будет держаться в пределах 25-30%. Но данная тенденция сохранится лишь в том случае, если не будет значительного роста страховых сборов по КАСКО на автотранспорт без залога», – подчеркнул г-н Тулешов.

В СК «Лондон-Алматы», которая является дочерней структурой «БТА Банка», зависимость от кредитования в разы выше. «Доля премий, собранных через автокредитование, в СК «Лондон-Алматы», составляет 60%, по рынку этот показатель немного выше – 70%. Предполагаем, что зависимость страховщиков по автоКАСКО от кредитования будет только увеличиваться. Этому будет способствовать развитие рынка автокредитования и автобизнеса в целом. К тому же количество оформленных автокредитов и суммы займа постоянно увеличиваются», – считает г-жа Шарипова.

Аффилированные с банками страховые компании растут более динамично, чем не связанные. Так, в 2013 году доля премий страховщиков, аффилированных с банками по автоКАСКО, составила 77% от общего объема премий по добровольному автострахованию. «В 2012 году этот показатель был на уровне 65%. Прирост премий по автоКАСКО у банковских страховщиков составил 114%, тогда как у неаффилированных с банками компаний – лишь 20%. Несмотря на то, что все больше водителей приобретают страховку для своего авто, наибольшая часть премий приходится на страхование заемных автомобилей. К тому же, обязывая заемщика покупать страховку, как правило, банк настаивает на заключении договора с определенным страховщиком», – отметил г-н Ханин.

В сентябре 2013 года Национальный банк РК распространил проект регуляторных изменений с целью ограничить рост потребительского кредитования. Главный банк страны заявил о том, что он планирует ужесточить требования по достаточности капитала для банков, активно занимающихся потребительским кредитованием, а также установить ограничение на фондирование депозитами. Тогда в документе было заявлено, что минимальное требование по коэффициенту достаточности капитала k2 повысится на 3 процентных пункта для банков, у которых потребительские займы превышают 35% ссудного портфеля. Беззалоговое кредитование может стать невыгодным еще из-за того, что ранее глава Национального банка РК обозначил еще 3 меры, которые ограничат активный рост таких займов. С 1 февраля 2014 года в каждом банке ежегодный рост беззалоговых кредитов не должен будет превышать 30%. К тому же коэффициент достаточности капитала, взвешенный по степени риска для беззалоговых кредитов, планируется увеличить с 75% до 100%. Это требование к банкам главный банк страны намерен ввести с 1 апреля 2014 года.

Можно было бы предположить, что введение данных ограничений со стороны Национального банка РК может затормозить приток премий по автоКАСКО. Ведь некоторые заемщики могут купить автотранспорт за счет «кредита наличными» и потом купить автоКАСКО.

Но страховщики заверили, что преимущественно автотранспорт оформляется в рамках залогового автокредитования. «Если будет ограничено беззалоговое кредитование, то возрастет залоговое. Не думаю, что компании, аффилированные с банками, значительно потеряют в объемах после введения ограничений. Даже после введения законодательных поправок, когда банк не вправе ограничивать заемщика в выборе страховщика, объем премий у компаний, аффилированных с банками, существенно преобладает по сравнению с небанковскими страховщиками», – отметил г-н Ханин.

Рынок автоКАСКО может вырасти на треть

В СК «Виктория» предположили, что в 2014 году темпы роста премий по КАСКО будут расти теми же темпами, что и в 2013 году. «По данным АКАБ, в этом году официальные автодилеры планируют продать 214-220 тыс. единиц автотранспорта. К тому же типовые программы автокредитования рассчитаны на 3-5 лет. По крайней мере автовладельцы могут продлить свой договор, новые автовладельцы – купить полис автоКАСКО. Таким образом, только за счет притока нового автотранспорта рынок добровольного автострахования должен вырасти на 30-35%», – подчеркнул г-н Лаврентьев.

Страховщики также поделились с деловым еженедельником «Капитал.kz», за счет чего рынок автоКАСКО может развиваться более качественно. «Два основных фактора, которые могут повлиять на данный процесс, – это инновации и автоматизация. Автоматизация казахстанских страховщиков, несмотря на ее присутствие, все еще очень слабая. К примеру, если в Западной Европе на дороге произошло ДТП, то автовладельцы тут же обмениваются номерами полисов, фотографируют на смартфоны ДТП, повреждения автомобилей и отправляют эту информацию в страховую компанию. Затем спутниковая система слежения устанавливает местоположение ДТП, фиксирует его обстоятельства, и участники ДТП с места аварии разъезжаются по сервисным станциям для ремонта. В наших условиях данная технология практически невозможна. Хотя с перспективой внедрения спутниковой системы слежения «ГЛОНАСС» (GPS) внедрение таких технологий вполне реально», – отметил председатель правления «БТА Страхование» Галым Амерходжаев.

К тому же г-н Амерходжаев подчеркнул, что страховые компании РК должны будут под обозначенные технологии подтягивать свой уровень автоматизации. «На первоначальном этапе эти инновации потребуют капитальных вложений. Но впоследствии данные инвестиции вернутся через снижение издержек и наращивание объемов страхования», – подчеркнул страховщик.

Банки могут обязать продать свои «токсичные» займы

Анна Видянова

Проблемные кредиты по-прежнему составляют треть ссудного портфеля банковского сектора. На начало января 2014 года доля кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней в кредитном портфеле банков достигла 31,3%, а именно 4,1 трлн тенге. И пока банки предпочитают либо продавать такие кредиты коллекторским компаниям, либо снижать долю проблемных займов за счет наращивания ссудного портфеля.

Сделки по продаже проблемных ссудных портфелей не принято афишировать, а размер дисконта тем более. При этом некоторые банки открыто заявляют, что они нарастили часть прибыли именно за счет продажи «токсичного» портфеля. Например, по итогам 2012 года «Темірбанк» заработал 3,5 млрд тенге. При этом за 2012 год по МСФО фининститут увеличил прибыль в 2,5 раза, уточнил зампред правления «Темірбанка» Мухтар Беккали. Преимущественно это произошло за счет продажи проблемного ссудного портфеля банка. На этой сделке банк заработал 600 млн тенге.

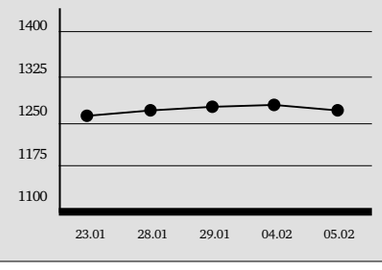
На недавней встрече с журналистами глава Нацбанка РК Кайрат Келимбетов заявил, что регулятор не останется в стороне от этой проблемы. «Один из интересных опытов, который хотим перенять и применять, – это южнокорейский опыт, где в целом уровень проблемных кредитов должен быть не выше 2%. А все «токсичные» займы, что выше 2%, принудительно выкупаются специально созданными компаниями подобно «Фонду проблемных кредитов» (ФПК) или «Фонду стрессовых активов». Мы сейчас над этим блоком работаем. Наверное, к 1 июня 2014 года совместно с банками и Ассоциацией финансистов РК мы разработаем законопроект, в котором будут отражены все вопросы по упрощению процедуры банкротства и списанию плохих активов», – заявил г-н Келимбетов.

Самый главный вопрос, который может встать перед регулятором в случае использования опыта Южной Кореи, – пороговый уровень проблемных займов, который банки могут обязать продавать. Не исключено, что он может быть достаточно низким и приблизится к обозначенной ранее регулятором планке по доле «токсичных» кредитов. Г-н Келимбетов ранее заявлял, что с банками обсуждался вопрос по снижению доли неработающих займов. Снижение будет проводиться в соответствии с индивидуальным планом. Общим для всех банков планом будет уменьшение доли неработающих займов ниже 20% к началу 2014 года, 15% – к началу 2015 года и 10% – к началу 2016 года. Тогда Кайрат Келимбетов обратил внимание, что будет подниматься вопрос о продлении для банков налоговых льгот при списании кредитов. Но не только налоги мешают банкам активно очищать свои портфели. Размер дисконта, который предлагает ФПК, является камнем преткновения. Так, в случае если Нацбанк все же обяжет банки продавать свои проблемные портфели ФПК, банки могут недополучить часть прибыли.

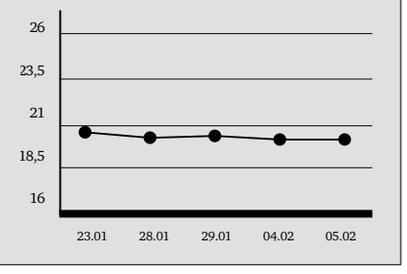
Экс-глава Нацбанка Григорий Марченко не раз говорил о том, что банки неактивно продают свои проблемные займы ФПК. «У нас есть несколько случаев, когда есть проблемные кредиты и их оценивает независимая оценочная компания American Appraisal. У банков сформированы провизии по таким кредитам в размере 25%. Например, American Appraisal дает заключение, что скидка по такому займу должна составлять 70%. А после трех месяцев переговоров руководитель банка говорит: «Мы вам готовы передать кредит по балансовой стоимости». Вы извините, какая там может быть балансовая стоимость?» – отметил г-н Марченко.

Возможно, банки вскоре станут более активно работать и с коллекторскими компаниями. Как отметил г-н Келимбетов на недавней встрече с журналистами, проект концепции по проекту Закона РК «О коллекторской деятельности» разрабатывается министерством юстиции и до конца 2014 года он будет представлен на рассмотрение парламента. «Мы хотели попросить правительство ускорить принятие данного закона, поскольку он напрямую связан с разрешением проблемы по неработающим активам. В настоящее время доля проблемных займов в кредитном портфеле находится на уровне 35,8%. Это свыше 4,7 трлн тенге», – отметил глава Нацбанка РК.

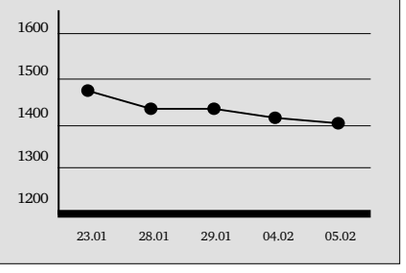
Золото (Источник: CNN)
(в долларах США за троиц. унцию)



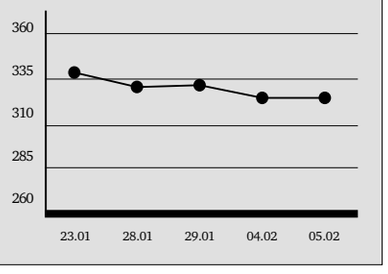
Серебро (Источник: CNN)
(в долларах США за троиц. унцию)



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



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



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СК «ЕВРАЗИЯ» ЛИДЕР ПО СТРАХОВЫМ ВЫПЛАТАМ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА

На 1 января 2014 года СК «Евразия» выплатила своим клиентам почти 12,1 млрд тенге или 19,6% от совокупного объема выплат, осуществленных отечественными страховыми компаниями. Это безусловное первое место в рейтинге страховщиков, которые исправно платят своим клиентам. На втором месте – СК «Халык – Казахинстрах» с 6,9 млрд тенге страховых выплат, занимая 11,2% рынка. АО «СК «НОМАД Иншуранс» заняло третью позицию, их клиенты получили около 3,6 млрд тенге или 5,8%. Четвертое место в рейтинге занимает АО «Нефтяная страховая компания», выплатившая почти 3,11 млрд тенге, доля по выплатам достигла 5,1%. На пятой строчке прочно обосновалась СК «Цесна-Гарант» с 3,1 млрд тенге страховых выплат, с 5% от совокупного объема выплат. На конец 2013 года на страховом рынке Казахстана СК «Евразия» занимает первое место по размеру активов, собственному капиталу, уставному капиталу и страховым выплатам. Эти достижения стали возможными благодаря грамотной экономической политике Казахстана, отмечаемой и международными экспертами в ходе прошедших в 2013 году перестраховочных событий в Монте-Карло (Монако), Баден-Бадене (Германия) и других страховых/перестраховочных встреч за пределами Республики Казахстан. Рыночная позиция СК «Евразия» уникальна, высокая капитализация компании позволяет ей оставаться ведущим партнером по перестрахованию крупнейших страховых компаний, тем самым укрепляя свои позиции международного перестраховщика. Основные события в жизни «Евразии» в 2013 году: в ноябре 2013 года всемирно известный журнал «World Finance», вновь, как и в 2012 году, признал АО «Страховая компания «Евразия» лучшей страховой компанией в Казахстане. Получение данной награды является очередным подтверждением финансовой стабильности и качества оказываемых услуг; 26 июля 2013 года СК «Евразия» повысили рейтинг финансовой устойчивости и рейтинг контрагента от ведущего международного рейтингового агентства Standard & Poor's с уровня «BB» до «BB+». Прогноз изменения рейтингов – «Стабильный». В то же время повышен рейтинг компании по национальной шкале с «kzA» до «kzAA-«. На сегодняшний день данный прогноз является наивысшим среди всех частных отечественных финансовых институтов; в феврале 2013 года ведущее международное рейтинговое агентство A.M. Best подтвердило АО «Страховая компания «Евразия» кредитный рейтинг «bbb+» и рейтинги финансовой устойчивости на уровне «B++», прогноз для обоих рейтингов стабильный. Данный кредитный рейтинг является наивысшим среди страховых и перестраховочных компаний стран СНГ и Центральной Азии; в начале мая 2013 года АО «СК «Евразия» увеличило оплаченный уставный капитал до 48,6 млрд тенге или более 45% от совокупного уставного капитала всех остальных страховых компаний Республики Казахстан, который по состоянию на 1 апреля 2013 года составил 61,2 млрд тенге; инициатор и организатор проведения в г. Алматы ежегодной международной конференции по риск-менеджменту. Напоминаем, что 10-11 апреля 2014 года пройдет уже десятая международная конференция по риск-менеджменту. В этом году мы ожидаем участия более 400 человек из 40 стран мира. Пользуясь случаем, приглашаем вас принять активное участие в ее работе. **(Соб.инф.)**

НАЦБАНК НЕ БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ 20 ТЫС. ТЕНГЕ

Введение в обращение новой денежной банкноты национальной валюты номиналом 20 тыс. тенге спровоцирует рост инфляции в Казахстане на 1%, утверждает председатель Национального банка РК Кайрат Келимбетов. «Говорят: «Вот, потратили деньги, а почему не выпускаются?» А я вам отвечу по-другому: потратили деньги, а если выпустим – будет хуже. Ну, давайте выберем между «хуже» и «лучше»: всегда человечество выбирало, если есть выбор. А такой выбор, вот я вам озвучиваю, чтобы их не выпускать. А вы говорите: а вот потратили там, ну, не знаю, сколько-то, а потеряем – столько-то там. Сколько потеряем, я уже говорил: рост инфляции на 1%, который ударит по вашим доходам. Я вот беспокоюсь о ваших доходах, а вы – нет», – сказал К. Келимбетов на пресс-конференции в понедельник, сообщает КазТАГ. По его словам, «решение по выпуску 20-тысячной купюры не принято правлением Национального банка». «Мы уже 4 месяца объясняем, что руководство Национального банка на сегодняшний день считает преждевременным или несвоевременным введение этой банкноты», – подчеркнул глава Нацбанка. Вместе с тем К. Келимбетов отметил, что «они (банкноты – КазТАГ) напечатаны». Напомним, в декабре прошлого года глава Нацбанка РК заявил о том, что введение в обращение новой денежной банкноты номиналом 20 тыс. тенге откладывается по причине опасений «очень высоких девальвационных ожиданий населения». «Даже если это решение (о введении в обращение новой 20-тысячной банкноты тенге – КазТАГ) будет принято, оно не будет принято в этом году», – отметил К. Келимбетов. По его утверждению, одна из проблем ввода этой банкноты «заключается в очень высоких девальвационных ожиданиях населения». «И, честно говоря, сегодня Национальный банк очень сильно озабочен возможностью роста инфляции в связи с выходом этой банкноты. Поэтому мы для себя целесообразность ввода этой банкноты сейчас изучаем», – уточнил К. Келимбетов. «Помните, как я вам говорил, что там есть технические вопросы. Если оно будет принято, оно будет принято в последующие годы. Но есть вероятность, что такое решение и не будет принято, поскольку в целом это не праздный вопрос, это вопрос того, что цены могут вырасти. Ожидания психологически девальвации могут вырасти, мы всего этого допустить не можем», – добавил глава Нацбанка. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЧИСЛЕННОСТЬ КАЗАХСТАНЦЕВ ДОСТИГЛА 17,7 МЛН ЧЕЛОВЕК

Численность населения Казахстана на 1 января 2014 года составила 17 млн 165,2 тыс. человек, увеличившись с начала 2013 года на 1,5%. Об этом передает КазТАГ со ссылкой на данные Агентства РК по статистике. Как отмечается в опубликованных статданных, численность населения Южно-Казахстанской области выросла с начала года на 55,8 тыс. человек – до 2,735 млн человек, Алматинской области – на 38,8 тыс. – до 1,986 млн человек, Мангистауской области – на 19,7 тыс. – до 587,4 тыс. человек, Жамбылской области – на 15,1 тыс. – до 1,085 млн человек. В Кызылординской области рост составил 13,7 тыс. – до 740,4 тыс. человек, Атырауской области – на 12,7 тыс. – до 567,9 тыс. человек, Актюбинской области – на 13,1 тыс. – до 808,9 тыс. человек, Карагандинской области – на 7,1 тыс. – до 1,37 млн. человек. При этом численность населения Северо-Казахстанской области продолжает снижаться. За указанный период показатель снизился на 3,7 тыс. – до 575,7 тыс. человек. Численность населения Астаны за 2013 год увеличилась на 36,2 тыс. – до 814,4 тыс. человек, Алматы – на 32,3 тыс. – до 1 млн 507,7 тыс. человек. **(kapital.kz)**

МИНИМАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА АЛКОГОЛЬ ПОВЫШЕНЫ ПОЧТИ ВДВОЕ

В Казахстане почти вдвое повысили минимальные цены на алкоголь, передает Kazakhstan Today. В среду в официальных СМИ было опубликовано постановление правительства РК о внесении изменения в постановление правительства РК от 23 октября 1999 года №1592 «Об установлении минимальных цен на алкогольную продукцию». Согласно документу, приложение к указанному постановлению изложено в новой редакции. Так, минимальная цена розничной реализации водки, крепких ликероводочных изделий и прочих крепких алкогольных напитков в 2014 году составит 1120 тенге за один литр. С 2015 года она составит 1300 тенге за литр, а в 2016 году повысится до 1600 тенге за один литр. Постановление вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования. Напомним, в 2012 году минимальные цены на алкогольную продукцию были установлены на уровне 640 тенге за литр. Таким образом, розничные цены на алкоголь повышены почти в два раза. **(Kazakhstan Today)**

ИНТЕРНЕТ ДЛЯ ИНФОРМСИСТЕМ ЖИВОТНОВОДСТВА

Не более 50 млн тенге для каждой области требуется для проведения интернета для внедрения информационных систем ветеринарии и животноводства в сельских округах, сообщил министр сельского хозяйства Казахстана Асылжан Мамытбеков. «Внедряются информационные технологии и система ветеринарии. Это не только система идентификации, но и система по контролю за племенными животными, и ряд других информационных систем. Но здесь есть одна проблема – отсутствие интернет-связи в некоторых сельских округах, что является сдерживающим фактором работы информационных систем ветеринарии и животноводства», – сказал Мамытбеков на расширенной коллегии МСХ. По его мнению, для надлежащего функционирования базы данных по идентификации, а также других систем местным исполнительным органам необходимо предусмотреть финансовые средства из местного бюджета для обеспечения интернет-связью созданные ветеринарные организации на уровне сельских округов. «Технически это возможно путем установления спутниковых систем связи. Цена вопроса небольшая – в пределах одной области не превышает 50 млн тенге. То есть это посильно решить самому местному бюджету», – сказал он. Премьер-министр Казахстана Серик Ахметов поддержал предложение министра. «Ну вот опять вы думаете, что акимы это сделают. Лучше дать поручение Минтранскому, централизованно пусть организуют эту работу, это их непосредственная работа. Пока до акимов команда дойдет, сейчас замакимы послушают, пока приедут в область, забудут. Это очень важный вопрос. Давайте доведем. «Отау» ТВ, видите - взялся Минтранском, сейчас 100% покрытие», – заключил Серик Ахметов. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

АГРАРНУЮ НАУКУ РЕФОРМИРУЮТ

Премьер-министр Казахстана Серик Ахметов в среду на расширенном заседании коллегии министерства сельского хозяйства поручил разработать концепцию реформирования развития аграрной науки. «Поручаю Минсельхозу совместно с Минобразования разработать концепцию реформирования развития аграрной науки с учетом задач, поставленных главой государства и долгосрочным приоритетом в развитии АПК», – сказал Серик Ахметов. По его мнению, аграрная наука сейчас не является привлекательной для молодежи. «В Казахстане сейчас планируется создание исследовательского университета мирового уровня в сфере сельского хозяйства по примеру Назарбаев Университета», – добавил он. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

С такими ценами далеко не улетишь

Ольга Примак (Минск)

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) озаботилась конкуренцией на трансграничных товарных рынках Единого экономического пространства (ЕЭП) и планирует провести их исследование. Особое внимание ЕЭК собирается уделить рынкам международных железнодорожных и авиаперевозок, так как они оказывают мультипликативный эффект на другие рынки

Об этом шла речь на совещании по вопросам защиты от недобросовестной конкуренции в Астане 4 февраля.

Билеты на поезда международного сообщения членам ЕЭК кажутся слишком дорогими. «Так, тарифы на перевозку пассажиров в купейном вагоне между столицами стран ЕЭП сопоставимы по стоимости с авиационными тарифами эконом-класса при заблаговременной покупке (разница около 5%), хотя время, удобство и качество услуг при перевозке железнодорожным и авиационным транспортом существенно разнятся», – приводил пример на совещании заместитель директора департамента антимонопольного регулирования ЕЭК Алмат Фазыл.

Что касается авиаперевозок между Казахстаном, Россией и Беларусью, то ЕЭК смущает большая разница в ценах на разных направлениях. «На маршрутах между Республикой Казахстан и Российской Федерацией, которые эксплуатируются двумя перевозчиками, цены выше, чем на сопоставимых по расстоянию маршрутах, эксплуатируемых большим количеством перевозчиков, – отмечает ЕЭК. – Разница в стоимости авиабилетов на маршрутах с высокими и низкими уровнями конкуренции на сопоставимых по расстоянию маршрутах доходит до 50%».

Еще не лоукост

Цены на авиабилеты из казахстанской столицы в российскую и Санкт-Петербург действительно кусаются. Например, стоимость билетов на рейс Астана – Москва – Астана на сайте «Эйр Астаны» начинаются от 55,5 тыс. тенге, на рейс Астана – Санкт-Петербург – Астана – от 58,2 тыс. тенге. Но это самые дешевые. Основная часть билетов в Питер – за 80 тыс. тенге. А вот слетать в Киев, который не в ЕЭП и до которого примерно такое же расстояние, стоит дешевле – от 48,3 тыс. тенге.

Такое же дорогое, как и с Россией, авиасообщение между Казахстаном и Беларусью, где правит бал единственный на этом направлении национальный белорусский перевозчик «Белавиа». За полет по маршруту Минск – Астана – Минск компания требует от 329 евро, а за путешествие из Минска в Караганду – от 447 евро. Для сравнения: слетать этой же авиакомпанией из белорусской столицы в Барселону можно за 270 евро. В Москву и Санкт-Петербург пассажиров возят по куда более разумным ценам, но на этих направлениях с «Белавиа» конкурируют три российских авиаперевозчика.

Признавая, что услуги белорусской национальной авиакомпании дороги, в январе власти РБ внесли изменения в Воздушный кодекс Республики Беларусь, которые дали всем белорусским авиаперевозчикам (пока у «Белавиа» внутренних конкурентов нет, но норма сформулирована с заделом на будущее – прим. авт.) право вводить невозвратные тарифы с июля 2014 года.

«Поскольку в Беларуси стоит вопрос понижения стоимости авиаперевозок, было принято решение о введении невозвратных тарифов. Это позволит уменьшить цену билетов и привлечь большее число пассажиров», – прокомментировал новшество руководитель департамента по авиации Министерства транспорта и коммуникаций Беларуси Владимир Костин. Согласно поправке, авиакомпаниям разрешено иметь до 30% невозвратных тарифов от общего числа по маршруту перевозки

В белорусском Минтрансе нововведение презентуют как элемент лоукоста – бюджетных авиалиний, которые предлагают пассажирам низкий невозвратный тариф на собственно перевозку пассажира, а все дополнительные услуги оказывают по желанию за дополнительную плату. При этом чиновники подчеркивают, что законодательное введение понятия «невозвратный тариф» еще не означает появление в Беларуси лоукоста. Последний, по их словам, подразумевает, что невозвратными должны быть все билеты авиакомпании, а не только часть. И все же в Минтрансе Беларуси уповают, что нововведение даст «Белавиа» дополнительную возможность конкурировать с компаниями, у которых давно действуют невозвратные тарифы.

Белорусы, правда, восприняли этот посыл довольно скептически. Ведь «Белавиа» не собирается вычитать из невозвратного тарифа ни еду, ни багаж, ни регистрацию – значит не сильно-то и снизит его по сравнению с обычными. Опять же невозвратный тариф – это право, а не обязанность авиакомпании.

Без ланча, зато в Риме

Несмотря на то, что из Минска можно улететь напрямую во многие столицы Европы, заядлые белорусские путешественники предпочитают ехать в соседнюю Литву, чтобы оттуда улететь действительно бюджетными авиалиниями. Аэропорт в Вильнюсе, откуда летают дешевые Ryanair и Wizzair, в народе уже прозвали «Минск-3», по аналогии с национальным аэропортом страны «Минск-2».

Компании-лоукосты экономят на всем, что не касается безопасности перевозок. На аэропортовых сборах (поэтому местом вылета-приземления могут быть небольшие аэропорты), еде и напитках, подвозящих к трапу автобусах, разного рода развлечениях (кино, музыка) в салоне. Билеты продают не в кассах, а через интернет. Пассажир самостоятельно проходит онлайн-регистрацию и распечатывает посадочный талон, место в котором не указывается. Поэтому особо беспокойные выстраиваются в очередь на посадку, чтобы зайти в салон первыми и занять понравившееся кресло.

При желании можно отдельно заказать себе весь сервис-пакет: регистрацию в аэропорту, ланч на борту, перевозку багажа, приоритетную посадку с местом в голове салона, но за каждую опцию придется доплатить. Обычный клиент лоукоста – это человек с рюкзаком или чемоданчиком, укладывающимся в размеры ручной клади, которого не заботит еда и выпивка на борту, а также то, проведет он пару часов у иллюминатора или же возле прохода. Вознаграждением за это является существенная экономия, размер которой напрямую зависит от удачливости пассажира.

Тем, кто однажды попробовал летать из Литвы за 20-30 евро, бывает трудно заставить себя платить в 10 раз дороже за услуги обычных авиакомпаний. Италия, Испания, Великобритания, Швеция, Норвегия и другие страны открываются любому обладателю шенгенской визы, небольших сбережений и терпения. Для того чтобы найти дешевые авиабилеты, порой нужно не один час просидеть на сайтах перевозчиков.

Персональная фортуна автора этих строк позволила ей за последние пару лет слетать из Вильнюса в Рим и обратно за 60 евро, оттуда же в Норвегию и обратно за 37 евро, а также подобрать маршрут Вильнюс – Милан – Барселона – Милан – Вильнюс за 100 евро. Повременила бы с покупкой билетов пару дней, купила бы за 80 евро, протянула бы еще неделю – они обошлись бы уже в 130 евро.

Дело в том, что цены на сайте постоянно меняются. Теоретически тариф на выбранный рейс тем ниже, чем меньше билетов в данный момент распродано. Но бывают и абсолютно непредсказуемые колебания, как будто операторы сайта обновляют ценник по настроению. Правило бюджетного пассажира: увидел отличное предложение – сразу же покупай.

Еще одно хорошее средство передвижения по ЕС – рейсовый автобус. В Европе полно бюджетных автобусных компаний, которые дешево и с комфортом доставят в выбранный город. Таких перевозчиков надо просто знать поименно. Например, из Варшавы в Прагу, Берлин, Братиславу и ряд польских городов отправляется PolskiBus, известный большим количеством промоакций. У Ecoline билеты дороже, зато и география поездок шире, включая Москву, Санкт-Петербург, Киев, Минск. А в странах Балтии работает SimpleExpress, знаменитый тем, что первые пять билетов на каждый свой рейс (вне зависимости от направления) он продает по 3 евро, вторые пять билетов – по 6 евро. То есть, спланировав поездку заранее, можно из Вильнюса или Риги за 3 евро уехать, допустим, в Берлин.

Однако для того чтобы вкусить все эти радости легкого передвижения, нужно пересечь границу Евросоюза. Хорошо минчанам, которым до Вильнюса два с половиной часа на поезде. А как быть казахстанцам? В отсутствие конкуренции между авиаперевозчиками им и до Минска-то добраться выйдет в копеечку.

Появиться лоукостам на популярных направлениях в Казахстане и Беларуси не дадут местные авиакомпании. Так что о полетах за 20-30 евро можно и не мечтать. Самое большое, на что можно надеяться, что в рамках ЕЭП удастся приблизить казахстанские тарифы к российским.

Ужесточение техосмотра: станут ли безопаснее автомобили?

Андрей Кириллов

Ужесточение сроков прохождения технического осмотра направлено на обновление автопарка, однако проблему нужно копать глубже

На прошлой неделе газета «Казахстанская правда» сообщила, что техосмотр в Казахстане будет проходить с измененной периодичностью.

Согласно постановлению правительства, отныне обязательный технический осмотр механических транспортных средств и прицепов к ним, зарегистрированных в центральном исполнительном органе по безопасности дорожного движения, проводится в ЦТО со следующей периодичностью:

1) каждые 12 месяцев – возраст которых 7 лет и более, включая год выпуска;

2) каждые 24 месяца – возраст которых от 3 до 7 лет, включая год выпуска;

3) каждые 36 месяцев – возраст которых до 3 лет, включая год выпуска.

При этом автобусы, микроавтобусы и такси, а также грузовые автомобили, оборудованные для перевозки людей, будут проходить обязательный техосмотр в Казахстане каждые шесть месяцев, независимо от форм собственности и года выпуска. Такие же условия прохождения техосмотра в Казахстане отмечены для автомобилей, предназначенных и оборудованных для перевозки опасных грузов.

Кроме того, грузовые автомобили и прицепы к ним обязаны проходить обязательный техосмотр в Казахстане каждые 12 месяцев, независимо от форм собственности и года выпуска.

Ранее также сообщалось, что от техосмотра в Казахстане планируют освободить на четыре года новые автомобили, возраст которых не превышает четырех лет, включая год выпуска.

Автопарк старый, но не в этом дело

В принципе, ужесточение технического осмотра напрямую связывают с изношенностью имеющегося в Казахстане автопарка и с увеличением количества дорожно-транспортных происшествий (ДТП), произошедших в силу технических причин.

Автопарк на самом деле изношенный.

Об этом еще в декабре 2013 года в интервью еженедельнику «Капитал.kz» рассказал президент Ассоциации казахстанского автобизнеса Андрей Лаврентьев. «По возрастному составу автопарк РК в основном состоит из автомобилей, срок службы которых свыше 10 лет, удельный вес автотранспортных средств, находящихся в эксплуатации свыше 10 лет, составляет 79%. Доля автомобилей со сроком эксплуатации более 3 лет, но не более 7 лет, равна 10%. Количество автомобилей со сроком эксплуатации не более 3 лет составляет 3% от общего количества», – подчеркнул тогда он.

Средний возраст автомобилей в Казахстане – 18 лет. Поэтому, по словам Андрея Лаврентьева, следует предположить, что большая часть авто находится в неудовлетворительном состоянии. Эти автомобили представляют собой реальную экологическую опасность.

Обычно, когда говорят об изношенности автопарка, сразу приводят статистику по ДТП. Так вот в 1991 году в Казахстане зарегистрировано 18,606 тыс. ДТП, в 2000 году – 11,304 тыс., в 2008 году – 13,739 тыс., в 2012 году – 14,168 тыс. Пик аварийности, надо заметить, случился тогда, когда по нашим дорогам в основном разъезжали автомобили еще советского производства. Потом пошел спад, так как автопарк обновлялся за счет массового ввоза иномарок. Следующая волна ДТП пошла с момента начала кризиса, и к 2013 году набрала приличный темп.

Но связывать рост количества ДТП только с техническим состоянием автомобилей все же нельзя, и потому ужесточение технического осмотра не снизит печальную статистику.

Чем больше «Лад», тем чаще техосмотр?

Возможно, ужесточение технического осмотра связано со структурой обновления казахстанского автопарка.

С того самого момента, когда Казахстан вошел в Таможенный союз, структура продаж новых автомобилей существенно изменилась. Так, с 2011 года российский автопром стал занимать в сегменте продаж новых автомобилей все большую долю. В 2012 году, по данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, автомобиль LADA стал лидером продаж.

По итогам 2013 года наибольшая доля рынка (37,4%) по-прежнему принадлежит российской «Ладе» с общим количеством продаж 57 тыс. единиц. Казахстан стал экспортным рынком №1 для автомобилей из Тольятти. Причем российские автомобили лидируют и в сегменте продаж коммерческой техники.

А так как качество сборки российских автомобилей еще не столь высокое, как у немцев или японцев, казахстанские власти ужесточили сроки прохождения технического осмотра. Вполне логично, если призадуматься.

Но дело не в ужесточении сроков техосмотра

Но, как нам кажется, дело не в том, чтобы постоянно ужесточать сроки технического осмотра. Нужно повышать качество технического осмотра, что, кстати, многое решит.

Можно, к примеру, взять на вооружение мировой опыт.

Так, в Европе полиция не имеет отношения к техосмотру. В большинстве стран существуют только мастерские с лицензией. Процедура техосмотра в них в среднем занимает полчаса и стоит около 70 евро.

Надо отметить, что по стоимости техосмотра мы Европу догнали. Так, например, в Великобритании с 1967 года технический осмотр проводит министерство транспорта. Без соответствующей отметки эксплуатация автомобиля запрещена. На ремонт отводится 10 рабочих дней. Повторное обращение – со скидкой или бесплатно (если доработки незначительны). Все авто должны соответствовать британскому техрегламенту – так, в Великобритании запрещена эксплуатация машин с «американским» световым пучком.

Во Франции техосмотром занимаются частные фирмы, получившие государственную лицензию. Техосмотр обязателен для автомобилей старше 4 лет. Машины старше четырех, но младше 10 лет проходят техосмотр раз в два года, старше 10 – раз в год. Такой регламент освидетельствования действует с 1996 года и рекомендован для всех стран Евросоюза. За отсутствие талона технического осмотра оштрафуют на 90-140 евро, за повторное нарушение может грозить тюремный срок.

В Испании услугу прохождения ТО предоставляют и официальные дилеры. За 40-45 евро они заберут машину, проведут техосмотр и вернут его владельцу со всеми оформленными документами. Существует также опция контроля в ночное время: прошедшая техосмотр машина подается к подъезду хозяина к 7 часам утра следующего дня.

В Австрии и Германии техосмотр предписан автомобилям старше трех лет, проходят его каждые два года. О возрасте австрийского авто можно следить по гирлянде цветных стикеров на обратной стороне ветрового стекла. У немцев свидетельством соответствия техническим нормам служит цветной кругляш на заднем номере, экологическим – на переднем, которые к концу года объединяют в общую систему.

Но главное условие в Казахстане еще невыполнимо. А именно жесткий контроль над бизнесом, который занимается ТО, так как уровень коррумпированности чиновников пока зашкаливает. Как только решим проблему коррупции, бизнес перестанет делать на ТО просто деньги.

КАПИТАЛ

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Если вы хотите преуспеть, ваше сердце должно быть в вашем бизнесе, а ваш бизнес должен быть в вашем сердце.

Томас Дж.Уотсон

Расточительство ресурсов — смертный грех.

Ингвар Кампрад

Хорошее решение — результат опыта. А опыт — результат плохих решений.

Уолтер Ристон

Это непреложные законы бизнеса: слова есть слова, объяснения — объяснения, обещания — обещания, и только исполнение — это реальность.

Гарольд Генин

Рост числа борцов с коррупцией не повысит качество самой борьбы

Артем Борисов

Появление еще одной структуры по борьбе с коррупцией свидетельствует о том, что борьба с этим злом в Казахстане становится модой

На прошлой неделе в Астане презентовали новое общенациональное движение против коррупции «ЖАНАРУ». В состав совета по борьбе с коррупцией вошли бывшие депутаты и чиновники Оралбай Абдыкаримов, Боран Рахимбеков, Мурат Абенов, Мухтар Ерман и другие.

«Еще нельзя говорить не только о победе над ней (коррупцией), но и о заметном ее снижении. Подтверждением этому является опубликованный международной организацией рейтинг коррумпированности государств, согласно которому в 2013 году Казахстан ухудшил свои позиции», – заявил председатель общенационального движения Оралбай Абдыкаримов, считая, что коррупция в стране есть.

Он отметил, что необходимо принять Дорожную карту борьбы с коррупцией, в которой будут расписаны пошаговые антикоррупционные действия. «Дорожная карта борьбы с коррупцией подразумевает вариативность путей искоренения коррупции. В зависимости от экономической, социальной и криминогенной ситуации необходима оперативная корректировка действий исполнительной власти, правоохранительных органов, институтов экономического развития и предпринимательства, а также гражданского общества и населения», – заключил он.

Г-н Абдыкаримов считает, что появление нового объединения, которое существует на общественных началах и в нем насчитывается пока 12 человек, не будет мешать или дублировать работу других антикоррупционных структур. Филиалы «ЖАНАРУ» имеются во всех областях республики.

Проблема крупнее, чем кажется

По идее, проблема коррупции в Казахстане намного крупнее, чем кажется на первый взгляд.

Причем, если судить по рейтингу «Индекс восприятия коррупции стран мира», который ежегодно готовит международная организация «Трансперенси Интернешнл», существенных подвижек в сфере борьбы с коррупцией в Казахстане не происходит.

Так, в 2008 году Казахстан занял 145-е место из 180 стран в этом рейтинге, два года спустя, в 2010 году, – 105-е место из 178 стран. А потом пошло ухудшение позиций: в 2011 году Казахстан занял 120-е место из 182 стран, в 2012 году – 133-е место из 176 стран. А в прошлом году Казахстан опустился на 140-е место из 175 стран.

Так что можно утверждать, что, несмотря на заявления официальных лиц об их стремлении искоренить коррупцию, она не только не искореняется, но проникает еще глубже в ткань общества.

Можно ли победить коррупцию?

Когда задаешься этим вопросом, всегда возникает соблазн все свалить на власти: они во всем виноваты и потому с них и спрос.

Однако чтобы вести успешную борьбу с коррупцией, мы должны для начала понять ее сущность. В принципе, коррупцию в Казахстане нельзя считать типичной. Она столь же оригинальна, сколь оригинально само общество.

Надо заметить, что в любом другом обществе коррупция не является таким понятием, которое следовало бы приветствовать. А у нас она, судя по наблюдениям, осуждается только тогда, когда кто-нибудь сам становится ее жертвой.

В целом же казахстанское общество к коррупции относится достаточно терпимо, потому что она вошла в свод правил обыденной жизни. И умение пользоваться ею в целях реализации своих амбиций и материальных задач вызывает такое же одобрение или даже восхищение, какое в развитых странах может вызывать профессиональное мастерство человека.

И такое отношение общества к коррупции не может не удивлять. Однажды в своем телевыступлении бывший глава Нацбанка Григорий Марченко с сожалением утверждал, что у нас за бешбармаком можно, не ставя это себе целью, спокойно узнать, кто какую должность за сколько получил.

Например, в других соседних странах, будь то Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан, такое вообще нереально. Хвастаться точно не будут, так как такого рода информация совершенно конфиденциальна.

Борцы толпятся, скоро начнут работать локтями

В Казахстане структур, борющихся с коррупцией, становится все больше.

Так, государство наделило соответствующими полномочиями Агентство Республики Казахстан по борьбе с экономической и коррупционной преступностью (финансовая полиция). Кроме этого агентства с коррупцией борются министерство внутренних дел, Генеральная прокуратура, Комитет национальной безопасности.

Но в какой-то момент власти вдруг поняли, что эффективность всех этих структур низкая, и потому повсеместно были созданы общественные советы партии «Нур Отан» по борьбе с коррупцией.

Если прибавить ко всем этим государственным и партийным структурам Общенациональное движение против коррупции «ЖАНАРУ», то получится, что против коррупции в Казахстане не борется разве что ленивый. Но количество борцов не переходит в качество борьбы.

В первую очередь это связано с почти полным отсутствием общественного контроля.

В условиях отсутствия государственной поддержки НПО сильно зависят от политики, проводимой их спонсорами. В такой ситуации говорить об эффективности работы общественных организаций наивно.

Во вторую очередь – с необязательностью самой власти. Очень часто на местах не исполняются прямые распоряжения президента Казахстана об обязательном мониторинге уполномоченными органами сообщений о фактах коррупции в СМИ и немедленной реакции на такие материалы.

Вообще, согласно законодательству, отсутствие реакции на материалы о фактах коррупции, опубликованные в СМИ, с юридической точки зрения можно трактовать как пособничество в коррупции, поскольку такие действия ставят под удар имидж всей страны.

А так как реакции властей нет, то масса публикаций в печатных изданиях, сообщения по телевидению, выступления на пресс-конференциях, где уже преданы гласности противозаконные и преступные деяния судей, прокуроров, силовиков, оглашены доказательства их преступной деятельности, остаются без какого-либо внимания со стороны органов, уполномоченных на борьбу с коррупцией. А между тем чиновники, судьи, публично обвиненные в коррупционных преступлениях, продолжают занимать свои должности.

Так что появление еще одной антикоррупционной структуры может привести к увеличению числа борцов с коррупцией, но не к повышению качества этой борьбы.

Отмена статьи за лжепредпринимательство: бизнес вздохнет полной грудью

Аманжол Сагындыков

Отмена статьи за лжепредпринимательство в Уголовном кодексе должна стимулировать бизнес к развитию и росту

Из нового Уголовного кодекса наконец-то уберут статью за лжепредпринимательство. «На протяжении последних 6-7 лет и бизнес-сообщество, и партия «Ак жол», и Национальная палата предпринимателей настойчиво требовали отменить ст.192 УК РК «Лжепредпринимательство», по которой налоговые недоимки взимались не с самих мошенников, а с добросовестных предпринимателей. Это приводило к разрастанию проблемы в снежный ком, когда наказывали и штрафовали задним числом не только тех, кто заключал договоры с аферистами, став их контрпартнером, но уже и контрпартнеров этих контрпартнеров. Причем доначисления и штрафы производились не по конкретной сделке, которая признавалась незаконной, а по всем операциям таких компаний. В период кризиса это серьезно подорвало финансовое положение многих предприятий, а некоторые были доведены до банкротства», – напомнил предысторию многолетнего спора лидер партии «Ак жол» Азат Перуашев.

По его словам, партия «Ак жол» всегда выступала и выступает за то, чтобы наказывать мошенников. «Но нельзя вешать их долги на тех добросовестных предпринимателей, кто поверил выданному самими налоговыми органами свидетельству о постановке таких аферистов на налоговый учет. Наконец-то здравый смысл победил, хотя и с большой задержкой», – отмечает он.

Лидер «Ак жола» поблагодарил разработчиков законопроекта в лице Генеральной прокуратуры и правительства за то, что голос бизнеса и парламентских фракций был услышан. Поэтому фракция ДПК заявила о поддержке новой редакции Уголовного кодекса в первом чтении.

Правда, несмотря на то, что сама статья «Лжепредпринимательство» была убрана из документа, в других статьях нового законопроекта сохранились формулировки, позволяющие трактовать похожие правонарушения в прежнем смысле, перекладывая недоимки по налогам на добросовестный бизнес.

«Считаем, что в ходе второго чтения необходимо снять все возможные сомнения на этот счет, – заявил Азат Перуашев, – и принять такие редакции этих статей, которые не смогут толковаться двояко ни налоговыми органами, ни финполом. Мы должны четко дать понять, что отвечать за преступления должны именно те лица, которые непосредственно их совершили. Но при этом само наказание должно быть адекватным и неотвратимым».

Отстали даже не от мира, а от соседей

В настоящее время понятие «лжепредпринимательство» осталось только в Казахстане. В других странах постсоветского пространства и Европы есть конкретные статьи за мошенничество и незаконное обналичивание денег.

Нужно согласиться с тем, что именно Азат Перуашев в течение нескольких лет добивался отмены данной статьи. При этом правоохранительным органам, надо признать, статья «лжепредпринимательство» только на руку. Если того или иного мошенника по каким-то веским причинам нельзя привлечь к ответственности, то, согласно этой статье, можно переложить недоимки по налоговым платежам на тех предпринимателей, кто хоть однажды имел дело с лжепредприятием.

То есть любой предприниматель, который хоть единожды контактировал с лжепредприятием, становился для фискальных служб дойной коровой.

Главное, фискалам такая ситуация была более чем удобна. Без особых усилий можно было выполнять план по налоговым недоимкам, так как всегда можно было найти предпринимателя, на которого можно недоимки повесить.

Еще в марте 2012 года заместитель председателя Агентства РК по борьбе с экономической и коррупционной преступностью Айвар Боданов говорил, что вопрос об отмене статьи за лжепредпринимательство «неоднозначный, очень сложный, затрагивающий интересы многих людей».

Под подозрением все

Статья «лжепредпринимательство» ставит казахстанский бизнес в позицию, когда открыть дело легко, а закрыть практически невозможно. Так как, по статье, фискальные органы должны тысячу раз убедиться, что закрываемый бизнес – не лжепредпринимательство.

Чтобы открыть бизнес на физическое лицо (ИП), достаточно подать соответствующее заявление в налоговый комитет и оплатить государственный сбор. В течение недели вы получите патент. После чего можно будет получить расчетный счет в банке и печать.

Для открытия ТОО примерно то же самое, но первой инстанцией станет департамент юстиции. А уже затем – налоговый комитет. Здесь понадобится примерно 2-3 недели, если все документы в порядке.

С закрытием – тяжелее. Сначала анализ задолженностей, потом штрафы, потом проверки, проверки и еще раз проверки. Если платить нечем и есть хоть какие-то нарушения, проще всего исчезнуть. По суммам штрафов начислят, причем с неизменной пеней.

Поэтому под раздачу лжепредпринимательства подпадают и «псевдобизнесмены поневоле». Основное определение понятия лжепредпринимательства – это наличие предприятия, не осуществляющего предпринимательскую деятельность. И только поэтому закрыть бизнес – дело крайне сложное.

Но под понятие лжепредпринимательства попадали и вполне добросовестные бизнесмены.

В заложниках у фискалов

Пока существует понятие «лжепредпринимательство», бизнес находится в заложниках у фискальных служб. Поэтому бизнесу легче работать в теневом секторе и не платить налоги.

Так, например, некоторые депутаты мажилиса много раз требовали прекратить все предприятия подгонять под одну статью. Тогда как в реальной жизни получалось, что, если у честной компании есть нечестный партнер, за его действия накажут всех. И получается, что невыгодно платить налоги и работать добросовестно, говорили депутаты.

Но лишь отменой статьи «лжепредпринимательство» дело не должно ограничиться. По мнению экспертов, необходимо, чтобы бизнесмену, уплатившему штрафы за нарушения, которых не допускал, засчитали эти деньги как налоговые отчисления.

Но далеко не все эксперты так думают. Есть в Казахстане экономисты, считающие, что отмена статьи «Лжепредпринимательство» приведет к большей криминализации бизнеса. Здесь необходимо принять меры, которые позволили бы работать честно, но в то же время не устроили бы общей амнистии для тех, кто нарушает законы, полагают они.

Хотя основная часть экспертов уверена, что статья «Лжепредпринимательство» развязывает руки, в частности, той же финансовой полиции. По большому счету отмена статьи «Лжепредпринимательство» сделает бизнес-среду в Казахстане более привлекательной. И не только для иностранных инвесторов, защищенных властями, но и для отечественного бизнеса, который, по сути, и должен созидать новый Казахстан.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«КАЗТРАНСОЙЛ» УДВОИЛ ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ

Компания выпустила положительный неаудированный финотчет за 2013 год. АО «КазТрансОйл» более чем в два раза удвоило свою доходность. Об этом свидетельствует обнародованный компанией неаудированный отчет о прибылях и убытках за 2013 год, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. Согласно документу, размещенному на сайте депозитария финансовой отчетности, выручка компании по итогам прошлого года выросла на 35,7% – до 168,215 млрд тенге. При этом себестоимость услуг выросла лишь на 11,6% – до 93,4 млрд тенге. Это благоприятно сказалось на валовой прибыли трубопроводной компании, которая составила 74,8 млрд тенге против уровня 2012 года – 40,22 млрд тенге. В итоге чистая прибыль компании за 2013 год составила 53,96 млрд тенге, что более чем в два раза превышает финансовый результат за 2012 год. Напомним, в том году компания заработала 25,33 млрд тенге. Аналогичная динамика наблюдалась и по прочей совокупной чистой прибыли, где основным драйвером стала «переоценка основных средств» – рост на 75% до почти 42 млрд тенге. Общая совокупная прибыль по итогам 2013 года, согласно неаудированной отчетности, составила 87,88 млрд тенге, что почти в два раза выше показателя годичной давности. **(kapital.kz)**

В КАЗАХСТАНЕ ПОЯВИТСЯ ЦЕНТР ПО СОЗДАНИЮ ЭНЕРГИИ БУДУЩЕГО

Об этом сообщил министр окружающей среды и водных ресурсов Нурлан Каппаров. По его мнению, необходимость создания в Казахстане такого института бесспорна, так как это позволит понять долгосрочные перспективы развития энергетики, минимизировать риски и обеспечить энергетическую безопасность страны. Об этом передает Trend.az. «Один из вариантов – создание института на базе Центра энергетических исследований, действующего при Назарбаев Университете и имеющего готовую материально-техническую базу, лаборатории, кадровый состав, а также отработанный механизм привлечения ученых с мировым именем», – сказал министр. Он предлагает два возможных подхода к определению специализации института. «Первый подход подразумевает поиск принципиально новых видов энергии – на основе термоядерного синтеза и прочее. Второй подход предполагает изучение вопросов развития уже известных возобновляемых источников энергии, как ветер и солнце, так и новых видов энергии, а также вопросов дальнейшего совершенствования существующих технологий, генерации, хранения и транспортировки энергии», – перечислил Нурлан Каппаров. **(kapital.kz)**

РЕЗКОГО ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН НА ГАЗ НЕ БУДЕТ

Премьер-министр РК Серик Ахметов провел заседание правительства. На повестке дня рассмотрен вопрос формирования цены на газ. С докладом выступили министр нефти и газа РК Узакбай Карабалин и председатель Агентства по регулированию естественных монополий РК Мурат Оспанов. Так, Минфти и газа вносятся изменения в Правила определения предельных цен оптовой реализации товарного и сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке. Ожидается, что предлагаемые изменения приведут к снижению стоимости газа для национального оператора – АО «КазТрансГаз», что положительно отразится на конечных ценах газа на внутреннем рынке. После проведения экспертизы национальным оператором будут заключены договоры купли-продажи газа по ценам, утвержденным министерством. При определении оптовых цен для каждой области использовался отдельный подход с учетом социальных аспектов, наличия или отсутствия ресурсов газа, а также текущего уровня цен на газ», – пояснил У.Карабалин. Глава МНГ заверил, что «в ближайшее время никаких резких колебаний цен для населения не будет». «Об этом заявил и председатель АРЕМ, об этом говорят и те цифры, которые у нас есть», – сказал С.Ахметов. **(Пресс-служба премьер-министра РК)**

БОЛЕЕ 160 МЛРД ТЕНГЕ ВЫДЕЛИТ РК В 2015-2019 ГГ. НА РАЗВИТИЕ ГЕОЛОГИИ

Более 160 миллиардов тенге (1,05 миллиарда долларов) планирует выделить правительство Казахстана из республиканского бюджета на отраслевую программу развития геологии на 2015-2019 годы, сообщил во вторник председатель комитета геологии и недропользования министерства индустрии и новых технологий Казахстана Базарбай Нурабаев. «Ежегодно идет рост по выделению бюджетных средств на развитие геологической отрасли. Так, по отраслевой программе на 2015-2019 годы планируются расходы из республиканского бюджета в размере 161 миллиард тенге», – сказал Нурабаев на пресс-конференции в Астане. Он отметил, что основой проведения геологоразведочных работ является изучение имеющихся материалов прошлых лет. «Раньше на предоставление информации требовалось 240 дней, в октябре 2013 года было принято постановление правительства Казахстана, где регламентированы вопросы расчета исторических затрат и сокращения сроков подготовки до семи дней», – добавил Нурабаев. Также он напомнил, что в 2014 году было подписано постановление правительства, которое позволит в однодневный срок определить стоимость геологической информации. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АВИАРЕЙС АСТАНА – ПАРИЖ

Наладить прямой авиарейс Астана–Париж поручил премьер-министр РК Серик Ахметов на заседании правительства во вторник. Об этом передает корреспондент делового портала Kapital.kz. «По рейсу Астана – Париж у вас какая ситуация сейчас?» – поинтересовался премьер-министр Серик Ахметов после доклада вице-президента «Эйр Астаны» Ерболата Оспанова. «Конкретно Астана – Париж для «ЭйрАстаны» мы не можем открывать в связи с серым списком, потому что ограничены мы в частотах и новых направлениях, но визит 25-26 марта этого года запланирован, он внесет ясность в это дело», – пояснил Ербол Оспанов. По его словам, авиакомпания имеет все возможности для запуска прямых рейсов из Астаны в Париж. «В общем-то, у нас все позволяет: наличие флота, подготовленность людей, единственное это ограничение»,– сказал вице-президент «Эйр Астаны». В настоящее время по данному вопросу проводится совместная работа с комитетом гражданской авиации Министерства транспорта и коммуникаций РК. «Решайте, вы же летаете в Европу, решайте вместе с министром. Такое поручение было дано. В марте доложите», – поручил глава правительства. **(kapital.kz)**

В БАНГКОКЕ ОПАСНО

Казахстанцам рекомендуют воздержаться от посещения Бангкока. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе комитета индустрии туризма Министерства индустрии и туризма (МИНТ) РК. «Остается в силе настоятельная рекомендация комитета индустрии туризма МИНТ РК и МИД РК казахстанским гражданам воздерживаться от посещения Бангкока. В случае прибытия в столичные аэропорты следует направляться к местам отдыха без заезда в город, а также заблаговременно организовывать выезд в них при вылете из Таиланда», – отметили в пресс-службе. В основных туристических зонах Таиланда в целом сохраняется нормальная ситуация. Напомним, в настоящий момент антиправительственные выступления в Бангкоке продолжаются. Демонстранты по-прежнему препятствуют движению автотранспорта в городе, блокируют деятельность основных госучреждений. Как напоминает комитет, 2 февраля в Таиланде прошли внеочередные выборы в нижнюю палату парламента, результаты которых будут объявлены в начале марта. Накануне выборов имели место столкновения противоборствующих группировок, в том числе с использованием огнестрельного оружия, в результате чего имеются пострадавшие. (**kapital.kz)**

РК И САЛЬВАДОР УСТАНОВИЛИ ДИПОТНОШЕНИЯ

Постоянный представитель Казахстана при ООН Кайрат Абдрахманов и его сальвадорский коллега Энрике Гарсия Гонзалес подписали в Нью-Йорке совместное коммюнике об установлении дипломатических отношений между Республикой Казахстан и Республикой Сальвадор, сообщает во вторник МИД Казахстана. МИД Казахстана продолжает работу по диверсификации внешней политики страны. Одним из новых приоритетов является регион Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ). В прошлом году состоялся первый в истории визит министра иностранных дел Казахстана в Чили, Аргентину и Бразилию, в ходе которого был выявлен значительный интерес этих стран к партнерству с Казахстаном, а также развитию торгово-экономического и гуманитарного сотрудничества. «Первыми результатами начавшегося диалога явились облегчение и отмена визового режима с рядом стран Южной Америки. В прошлом году товарооборот Казахстана с тремя крупнейшими экономиками ЛАКБ уже достиг полумиллиарда долларов», – говорится в сообщении. За последний год Казахстан оформил дипотношения с девятью странами ЛАКБ. Из 33 стран региона Казахстан на сегодняшний день имеет дипломатические отношения с 31 страной. Сальвадор – небольшое по территории и наиболее густонаселенное государство Центральной Америки, расположенное на побережье Тихого океана. Основу его экономики составляют экспорт кофе, сахарного тростника, пищевых и морепродуктов. Сальвадор является одним из государств-основателей ООН, членом Всемирной торговой организации (ВТО), а также других международных и региональных организаций. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ОЦЕНКА ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ ДЛЯ ВРАЧЕЙ

Независимая оценка практических навыков медицинских работников внедряется в Казахстане в 2014 году, в связи с чем пересматривается система присвоения квалификационных категорий медиков, сообщило во вторник министерство здравоохранения республики. «Оценку практических навыков для врачей планируется внедрить с 2014 года в рамках проведения добровольных квалификационных экзаменов и исключить этап собеседования», – говорится в сообщении. Данные нововведения, как отмечает ведомство, должны способствовать улучшению менеджмента в области здравоохранения, а также приближения соответствия уровня медицинских работников к международным стандартам обучения, повышения квалификации кадров к осуществлению клинической практики. Оценка уровня знаний и практических навыков будет осуществляться комитетом контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения РК с использованием симуляционных технологий на базе медицинских колледжей и вузов в каждом регионе с участием Республиканского центра независимой оценки знаний и навыков. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

Транзит не озолотит, но казну пополнит

Аманжол Сагындыков

Рост перевозок китайских грузов через территорию Казахстана может стать хорошим источником пополнения государственной казны

Объем перевозок между Казахстаном и Китаем в 2014 году может составить 21,5 млн тонн. «Ввод в эксплуатацию второго железнодорожного погранперехода между РК и КНР «Алтынколь – Хоргос» позволил довести объем перевозок грузов между странами в 2013 году до 19,4 млн тонн, что на 2,8 млн тонн, или 17%, выше уровня 2012 года (16,6 млн тонн)», – отметил президент АО «НК «Казахстан темир жолы» Аскар Мамин.

Ожидается, что в 2014 году показатель перевозок между Казахстаном и Китаем достигнет 21,5 млн тонн, в том числе через станцию «Достык» – 17,5 млн тонн, через станцию «Алтынколь» – 4 млн тонн. К 2020 году в данном направлении планируется перевозить до 38 млн тонн.

Напомним, Казахстан и Китай ввели в эксплуатацию новый железнодорожный переход «Алтынколь – Хоргос» 22 декабря 2012 года. Ранее страны соединял единственный железнодорожный путь через станции «Достык» (РК) и «Алашанькоу» (КНР). С начала его эксплуатации в 1991 году по нему было перевезено более 156 млн тонн груза.

Китай смотрит на Запад

Китайское правительство разработало и в последние годы активно продвигает стратегию «Большого освоения Запада».

В ближайшие два десятилетия форсированное развитие западных регионов будет продолжаться, к 2030 году Китай планирует довести совокупный ВВП своих западных провинций до 18,13 трлн юаней, или по текущему курсу до $2,9 трлн. Чтобы достичь таких показателей, регион должен будет невзирая на кризисы развиваться интенсивнее, чем традиционные районы Китая.

Это демонстрируют последние данные по экономике СУАР. Так, за 2012 год ВВП Синьцзяна составил около $120 млрд, увеличившись на 12% по сравнению с предыдущим годом. В то же время рост ВВП Китая в 2012 году едва достиг 8%, а в первых кварталах вообще был близок к историческому минимуму.

При этом внешнеторговый оборот СУАР превысил $25 млрд с приростом на 12,7%, в итоге темпы роста импорта и экспорта на 4,1 процентного пункта превысили темпы роста всей страны. А ВРП Урумчи за 2012 год, по предварительным подсчетам, преодолел рубеж в $33 млрд при увеличении на 17,3%, при этом прирост внешнеторгового оборота (исключая толлинг) достиг самой высокой отметки за последние 30 лет – 35%.

Такой бурный рост западных регионов безусловно вызовет увеличение китайского экспорта. И потому главная задача Казахстана – сделать все возможное, чтобы основной товарный поток пошел через его территорию.

Власти делают все возможное

В принципе, казахстанское правительство делает все возможное, чтобы транзит пошел через Казахстан.

Для этого наряду с уже введенным в строй железнодорожным переходом достаточно быстрыми темпами строится автомобильный коридор Западная Европа – Западный Китай, совсем скоро введут международный центр приграничного сотрудничества (МЦПС) «Хоргос».

Все это приведет к резкому повышению качества транспортных коммуникаций, связывающих Китай с Европой, странами Центральной Азии, Кавказа через казахстанскую территорию.

Напомним, автомобильная дорога Алматы – Хоргос является частью международного транзитного коридора Западная Европа – Западный Китай. Общая протяженность коридора по территории Казахстана составляет 2787 км, 2452 км из которых подлежат реконструкции.

В целом завершение строительства транспортного коридора запланировано на 2015 год.

Потенциал морпорта Актау еще не раскрыт

Артем Борисов

Расширение морского порта Актау завершится в 2014 году, заявил президент компании «Казахстан темир жолы» Аскар Мамин. Напомним, что морской порт Актау получает развитие в рамках усиления международного транскаспийского коридора. В 2013 году в порту были начаты дноуглубительные работы, завершена корректировка ТЭО по проекту строительства трех сухогрузных терминалов: двух универсальных мощностью 1,5 млн тонн и одного зернового мощностью 1 млн тонн.

В 2013 году впервые в Казахстане создана сухогрузная морская компания, приобретено два сухогрузных судна дедвейтом 5 тыс. тонн, которым в ходе общенационального телемоста главой государства даны имена «Туркестан» и «Бекет-Ата». Казахстанские сухогрузы обеспечивают возможность реализации модели «свой груз – свой порт – свой флот».

До конца текущего года данные суда зафрахтованы под перевозку металла и зерна в направлении Ирана в объеме до 300 тыс. тонн. К 2020 году количество судов казахстанского сухогрузного флота планируется довести до 20 единиц. До декабря прошлого года Казахстан не имел собственного сухогрузного флота, вследствие этого грузы из порта Актау вывозились иностранными судами.

По информации руководителя КТЖ, объем перевозок через порт Актау в 2013 году составил 10 млн тонн грузов, что выше плана на 300 тыс. тонн. В том числе перевозка паромных грузов составила 1,1 млн тонн. Завершение в 2014 году строительства трех терминалов для перевалки генеральных видов грузов, контейнеров и зерна позволит увеличить пропускную способность порта Актау с 16,5 млн до 19 млн тонн.

Рекогносцировка на местности

Кстати, порт Актау является ключевым звеном транспортных коридоров Европа – Азия, проходящих через Каспийское и Черное моря, Волгу, Волго-Донской и Беломорско-Балтийский каналы, а также в направлении Ирана. Задействован маршрут проекта ТРАСЕКА, проходящий через порты Актау – Баку (Азербайджан) – Поти (Грузия).

Порт удобный, интересный, но до конца потенциал его так и не раскрыт.

Отметим, что ежегодно в мире растет спрос на казахстанское зерно, но при этом изменилась география стран импортеров. Что стало очевидным в 2009 году, когда в течение 4 месяцев экспортировано 960,6 тыс. тонн зерна, из них 730 тыс. тонн в страны Центральной Азии, Иран и Афганистан.

К примеру, зерно, направленное в Иран и Афганистан, из-за низкой пропускной способности узбекско-афганского пограничного перехода Галаба – Хайратон и медленной выгрузки грузов задерживается и простаивает по несколько дней. Срок доставки по данному маршруту составляет 45 суток и больше.

В последующие годы экспорт казахстанского зерна только рос. А в 2011/2012 маркетинговом году Казахстан достиг рекордного показателя по экспорту зерна и продуктов его переработки.

Как раз тогда и стало ясно, что без расширения транспортных коммуникаций, в частности без расширения морпорта Актау Казахстану все труднее будет обеспечивать свои экспортные возможности.

Власти пытались что-то делать. Так, строится железная дорога Узень – Горган, которая обеспечит прямой путь в Иран через Туркменистан, минуя узбекскую территорию.

В конце мая 2010 года «КазАгро» запустило зерновой терминал в иранском порту Амирабад.

Дотации свою роль не выполнили

Кстати, казахстанское правительство пыталось как-то заинтересовать экспортеров возить в прибалтийские и украинские порты, в Китай. К примеру, субсидировав экспорт.

В 2011 году правительство для содействия экспорту выделило из госбюджета 15 млрд тенге (более $9,9 млн) на субсидирование транспортных затрат по доставке зерна в Китай транзитом через территорию России. Сумма субсидии на 1 тонну составила $40.

В 2012 году Казахстан выделил аналогичную сумму для компенсации транспортных затрат экспортеров по поставкам зерна транзитом через территорию России до портов Балтийского, Азовского и Черного морей. Субсидия на 1 тонну в 2012 году составила $27.

С 1 августа 2012 года в Казахстане отменено субсидирование транспортных затрат на экспорт зерна. Понятно, что засуха 2012 года и снижение урожая зерна стали одним из основных факторов отмены дотаций.

Кстати, как подчеркнули тогда специалисты, дотации свою основную роль не выполнили. Экспорт ни в северном, ни в восточном направлении существенно не вырос.

Но год на год не приходится. Возможно, уже в текущем 2014 году производство зерна снова вырастет в условиях отсутствия достаточной транспортной инфраструктуры.

Перспективы налицо

Расширение морпорта Актау, развитие собственного сухогрузного флота и выход через иранские порты в открытое море – стратегическая задача казахстанского правительства. В первую очередь это нужно сделать, чтобы диверсифицировать маршруты экспорта и дать возможность казахстанскому зерну выйти к морским портам.

Морские перевозки более чем выгодны.

Стандартные контейнеры способны обеспечить международные перевозки грузов весом до 25 тонн – как правило, это товары промышленной и производственной групп. Элементарный математический подсчет показывает: стандартное судно-контейнеровоз вмещает около 6 тыс. контейнеров, а значит, способно перевозить за раз 100-150 тыс. тонн товара. Специалисты считают, что такая невысокая себестоимость перевозки товара по морю существенно снижает транспортную составляющую в себестоимости товара: если раньше эта транспортная составляющая была около 8-11%, то контейнерные перевозки снизят ее чуть ли не до 2%.

Кстати, ни один вид наземного, воздушного или автомобильного транспорта не в состоянии за один раз перевезти столько грузов, как морское судно. Например, норвежский супертанкер Knock Nevis одновременно перевозил свыше 0,5 млн тонн нефти.

Еще на морском транспорте практически отсутствуют ограничения на габариты грузов. Даже если параметры портов (например, глубина) не позволяют крупнотоннажному судну подойти к берегу, используются современные технологии перегрузки товаров в открытом море или на рейде.

Есть на море и унифицированные стандарты. Современные судна строятся по единым нормативам, что существенно ускоряет процессы погрузки и разгрузки.

Впрочем, на этом преимущества не кончаются. Так, использование контейнеров для морских перевозок защищает груз не только от преступных посягательств и случайных повреждений, но и от неблагоприятных воздействий природы.

Ко всему прочему возить по морю безопасно. В целом в мире убытки от доставки морским транспортом составляют всего 1-1,5% от стоимости грузов. На морском транспорте самая низкая доля катастроф и аварий.

И, наконец, единое правовое поле. Морские транспортные перевозки регулируются едиными международными документами – Брюссельской и Афинской конвенциями.

То есть расширение морпорта Актау позволит Казахстану возить такие грузы, как зерно, нефть, металлы, дешевле, чем сейчас. А это повысит конкурентоспособность казахстанских товаров, что немаловажно для всей экономики страны.

Финансы: будущее – это сегодня

Деньги – достаточно сложная материя. Стоит их заработать, как тут же возникает вопрос: как их теперь сохранить, а еще лучше – приумножить?

В большинстве своем наши граждане на удивление консервативны, если не сказать хуже. Они точно знают: вклад в банке или покупка недвижимости (если позволяют средства) – вот беспроигрышные варианты. Это, конечно, верно. С одной стороны. Отличные способы сохранить заработанное, но не очень – приумножить. Что же делать тем, кто хочет, чтобы их деньги зарабатывали новые деньги? Обратить свой взор на новейшие финансовые сервисы. А их, мягко говоря, немало. Все-таки на дворе XXI век. Удивительно, но люди, легко осваивающие передовые телекоммуникационные технологии и быстро привыкающие к новейшим гаджетам, в финансовом смысле зачастую находятся чуть ли не на уровне 70-х годов.

Вместе с профи

Между тем клиенты «Альпари», инвестиционной компании и по совместительству крупнейшего интернет-брокера в СНГ, могут присоединиться к торговле опытных трейдеров на международном валютном рынке благодаря сервису «ПАММ-счет» и зарабатывать на изменении курсов без необходимости торговать самостоятельно. Нет нужды изучать трейдинг, мониторить аналитику и рассчитывать риски – все делает профессионал. Причем торгует он всегда на свои деньги. Инвесторы могут добавлять свои средства к капиталу управляющего ПАММ-счета, но не могут ими заменить его личные деньги – они в торговле постоянно. То есть управляющий всегда заинтересован в результате и минимальных рисках, ведь на кону его личные средства.

По каждому ПАММ-счету «Альпари» предоставляет исчерпывающую, а главное, объективную информацию. Как давно ведется торговля, размер капитала управляющего, объем средств на счете, показатели доходности за прошедшее время, загрузка счета, максимальная просадка и т. д. Инвесторы могут сделать осознанный выбор.

Естественно, оптимальный вариант – вкладывать деньги не в один, а в несколько разных ПАММ-счетов. Это позволяет сбалансировать риски и оптимизировать потенциальную доходность. Можно составить портфель самостоятельно, а можно воспользоваться готовыми вариантами, подобранными экспертами. Консервативный, сбалансированный или агрессивный портфель – все зависит от ваших личных предпочтений.

ПАММ-счета «Альпари» существуют уже шестой год и прошли проверку временем. Сегодня ПАММ-сервис насчитывает почти полмиллиона реальных инвестиционных счетов, и это число постоянно растет. На крупнейших ПАММ-счетах аккумулируются суммы в несколько миллионов долларов.

Информация – ключ к успеху

Новейшие финансовые продукты дают такие возможности для заработка, которых не было еще всего 5-10 лет назад. Узнать больше о возможностях современных финансовых сервисов вы сможете на бесплатных бизнес-семинарах в офисе официального партнера «Альпари» в Алматы.

Вас ждут по адресу: ул. Байзакова, д. 280 (многофункциональный комплекс «Рахат-Тауэрс», вход с ул. Сатпаева), 13 этаж. Телефоны для справок: +7 (727) 332-37-77.

Насколько успешной будет «Антипремия» Казнета?

Венера Гайфутдинова

В этом году в нашей стране стартует очередная премия – «Антипремия» Казнета. В рамках этой премии лучших из лучших выберет специально подобранное жюри. Организаторы намерены поощрить всех, кто по тем или иным причинам был незаслуженно обойден официальным вниманием. Данный проект – продолжение «Антипремии» Рунета, независимой награды, которая вручается деятелям Рунета за выдающиеся заслуги. «Антипремия» Казнета, по уверениям организаторов, – это минимум официоза и максимум самоиронии.

Сегодня судить о том, насколько премия будет успешной в Казахстане, трудно. Но, как заметил Александр Галиев, главный редактор «Computerworld Казахстан», сейчас тема с приставкой «анти» – довольно модная. «Думаю, что это своего рода протест официозу. Тем более что и сами организаторы «Антипремии» говорят о том, что к ней и ее результатам нужно относиться с долей юмора», – говорит он.

Уровень юмора премии мы можем оценить уже сегодня, перечислив названия номинаций премии: «Биореактор» – за невидимые достижения в интернет-торговле; «BDSMM» – за сомнительные достижения в области SMM; «Гадкий я!» – за самый активный самопиар.

Новой премии придется побороться за первенство на рынке с уже зарекомендовавшей себя премией Award.kz. Как заметил г-н Галиев, Award.kz – это премия, которая состоялась и имеет за своими плечами огромный опыт, экспертизу. Еще больший вес этой премии, по мнению эксперта, придает тот факт, что в Казахстане было не одно начинание подобного рода, но лишь Award.kz выжила, смогла сохранить интерес публики к себе. Впрочем, даже несмотря на такой авторитет, эта премия показывает нисходящий интерес к себе, что выражается в снижении количества зарегистрированных конкурсантов в последние несколько лет.

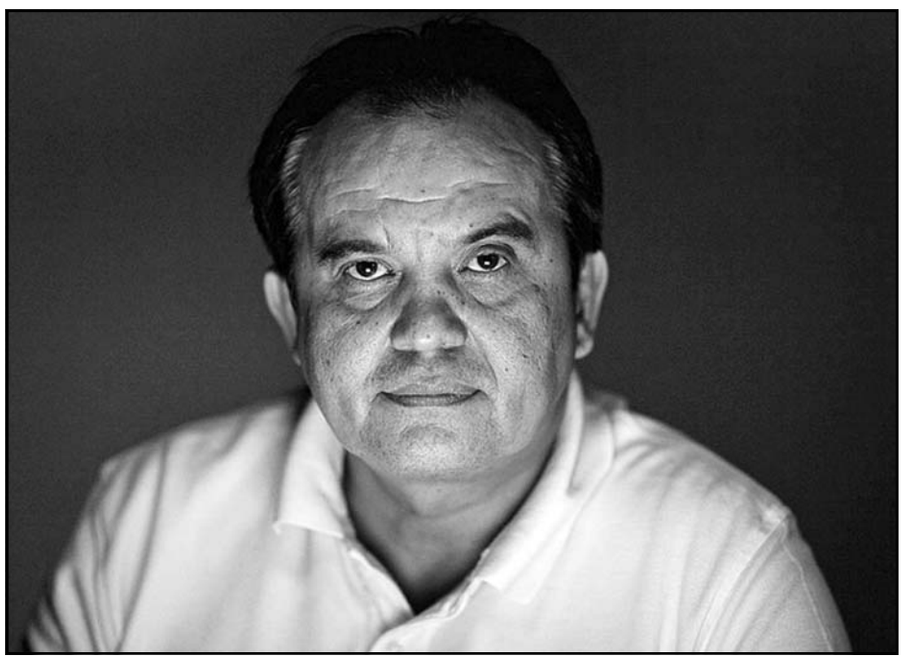
Между тем Шавкат Сабиров, президент Интернет-ассоциации Казахстана, рассказал, что никаким другим интернет-премиям «Антипремия» Казнета себя не противопоставляет.

«Антипремия» может стать значимым событием для отрасли, но для этого должно сложиться много факторов. Например, сильные личности в истоках движения, нетривиальные идеи, хороший юмор и, что немаловажно, – последовательность, говорит Александр Галиев.

Надо заметить, что старт «Антипремии» Рунета не был столь успешным. Впервые «Антипремия» Рунета была вручена в ноябре 2007 года. Тогда мероприятие привлекло к себе внимание за счет яркости, оригинальности и простоты подхода. Интернетчиков подкупила ясная позиция «Антипремии» – отмечать альтернативные, по-настоящему важные события Рунета без оглядки на их официальные регалии и статусы.

В следующем, 2008 году, «Антипремия» Рунета была практически подготовлена, однако ее вручение отменилось из-за грянувшего кризиса. В тот год она состоялась только наполовину.

Остается надеяться, что казахстанский аналог не повторит судьбу своего родоначальника. «Антипремия» Казнета выберет наиболее значимых людей, сайты, события казахстанского интернета уже в апреле этого года. Главными критериями



отбора победителей станут креативный дух, фантасмагорическое качество реализованных проектов, а также неиссякаемая вера в собственный профессионализм и бесконечный оптимизм деятелей Казнета. Именно благодаря этим прекрасным качествам, по мнению организаторов проекта, мы можем наблюдать на интернет-рынке не только стабильность, но и периодические взлеты и падения, которые в целом не позволяют Казнету впасть в стагнацию и даже, наоборот, помогают ему развиваться и совершенствоваться.

В середине февраля откроется подача заявок, которая продлится до середины марта. Затем начнется голосование экспертного совета, а после – жюри. Одновременно с этим запустится народное голосование.

Номинации, правила, составы экспертного совета и жюри будут опубликованы на сайте «Антипремии». Подать заявку в любую из номинаций сможет каждый желающий. Главное, чтобы номинированный сайт, событие или персона имели отношение к Казахстану.

Рынок казахстанских мобильных приложений развит слабо

Ирина Лукичева

На сегодняшний день в Казахстане невозможно заработать на приложениях. Только разработка обойдется владельцам в десятки и даже сотни тысяч долларов, а для дальнейшего развития нужна реклама. Как рассказал в интервью «Капитал.kz» Улан Каражигитов, основатель интернет-магазина BFF.kz, делать разработку приложений в РК – дело затратное.

«Текущей реализацией игр и приложений занимаются специальные подразделения, запускаются масштабные рекламные кампании. Например, создатели игры Angry Birds собираются строить парк аттракционов как Disneyland. Они также создают одежду и игрушки. У нас в Казахстане подобного пока нет. Дело в том, что мы не имеем такого числа разработчиков, как за рубежом», – рассказывает г-н Каражигитов.

Рынок отечественных приложений для смартфонов и планшетов пока развит слабо, считает Алишер Еликбаев, руководитель проекта VOXPOPULI.kz. «Я рад, что появляются хорошие приложения, которые начинают показывать себя в казахстанских реалиях. Дорогие приложения в Казахстане вряд ли кто-то будет покупать. Я подозреваю, что заставить скачать хотя бы одно платное приложение для 4-5 млн активных пользователей будет достаточно трудно. Разбогатеть в РК за счет приложений невозможно», – комментирует г-н Еликбаев.

Казахстанские приложения выходят на другие рынки

В Казахстане делают и бесплатные приложения, чтобы стать популярным или привлечь к себе клиентов. По мнению Алишера Еликбаева, мобильные приложения – это как раз тот случай, когда не нужно ограничиваться одним Казахстаном, а необходимо выходить за пределы страны. «Мне нравится, когда казахстанские ребята создают качественные приложения, сразу ориентируясь на мир. Например, приложения про кофе, для фотографов», – говорит г-н Еликбаев.

По мнению блогера, в Казахстане не хватает полезных сервисов для смартфонов, которыми можно пользоваться каждый день. «Так, в Лондоне есть приложения с расписанием автобусов, можно узнать, сколько времени займет дорога. Я считаю, что наше государство должно вкладываться в прикладные приложения», – добавил он.

Действительно, качественных и интересных казахстанских приложений не так много. С 3 июня 2013 года в Appstore стало доступно мобильное приложение SpringFruit, которое дает возможность знакомиться с теми, кто находится в радиусе 1 км, получать информацию о количестве парней и девушек в развлекательных заведениях Алматы и Астаны в реальном времени, а также быть в курсе мероприятий социальной жизни города.

За несколько дней приложение вышло в рейтинге Appstore на 1-е место в категории «социальные сети». Инвестиции в проект составили $20 тыс. Инвестором выступил один из казахстанских бизнесменов. Позже инвестиционные фонды A Global и Q Holdings приобрели 55% доли в SpringFruit.

Создатели мобильного приложения для знакомств SpringFruit намерены в долгосрочной перспективе выйти на нью-йоркскую фондовую биржу NASDAQ. Об этом «Капитал.kz» сообщили представители компании. Генеральный директор SpringFruit Ельжан Асаубаев пояснил, что были изучены инвестиционные фонды

США, которые в перспективе могут участвовать в развитии продукта и поддержать компанию на стадии подготовки к IPO. «Значительная часть инвестиционных фондов Соединенных Штатов интересуются IT-стартапами. И в данный момент несколько компаний проявили определенную заинтересованность в нашем проекте. Таким образом, наша долгосрочная цель – это выход на IPO на нью-йоркской фондовой бирже NASDAQ», – прокомментировал г-н Асаубаев.

В настоящее время команда проекта завершает работу над новой версией приложения. Она предназначена для мирового рынка. Выпуск этой версии приложения запланирован на начало марта 2014 года. «Весной текущего года мы намерены выйти с готовым продуктом в США. Этот рынок характеризуется высоким уровнем развития индустрии мобильных приложений и стабильным ростом на сервисы знакомств со стороны пользователей», – отметил ведущий разработчик проекта Максат Курманбеков.

Смотреть или не смотреть на инновации?

Компания SpringFruit намерена привлекать к работе казахстанцев, получивших образование за рубежом. «К сожалению, очень часто сегодняшние выпускники, вернувшись на родину, не могут найти работу по профилю в силу низкого уровня развития отрасли. Особое внимание мы также уделяем выпускникам казахстанских вузов. В будущем мы планируем проведение соревнований среди IT-специалистов с возможным трудоустройством и финансовой помощью для победителей. Мы хотим дать возможность местным молодым талантам реализовать профессиональные и личностные амбиции, участвуя в развитии казахстанского проекта», – отметил г-н Асаубаев.

В компании уже работают выпускники программы «Болашак». Вместе с тем создатели приложения SpringFruit в среднесрочной перспективе планируют переехать в США. Это, по их мнению, «должно принести массу дополнительных возможностей, в том числе доступ к квалифицированным человеческим ресурсам, новинкам индустрии мобильных приложений, а также к дополнительным партнерским формам сотрудничества».

Как считает г-н Каражигитов, локализация сервисов чревата тем, что, предположим, у приложения Foursquare уже есть такая функция, которая вводится за несколько секунд и определяет местоположение пользователя. «Понятно, что SpringFruit чем-то отличается, но здесь нет ничего инновационного. Столько в Казахстане незанятых ниш, куда можно вложить условные $100 тыс. и получить результат! Зачем тратить эти деньги на что-то непонятное, вроде казахстанских приложений?» – удивляется он. Инновации рождаются тогда, когда ниши уже заняты и наблюдается конкуренция, уверен спикер.

Бизнес-идеи в действии

В интернет-пространстве есть сайт Kickstarter.com, предназначенный для привлечения денежных средств на реализацию творческих, научных и производственных проектов по схеме краудфандинга (добровольных пожертвований). Kickstarter финансирует разнообразные проекты, такие как создание фильмов независимого кинематографа США, комиксов, видеоигр, музыки.

«На этом сайте представлено много идей, которые покупают компании Apple, Google, Microsoft. У молодых людей сейчас столько задумок, но нет ни опыта, ни средств на их реализацию», – говорит г-н Каражигитов. По мнению эксперта, добиться успеха можно в любой нише. Его компания начинала продавать Apple, не имея никаких связей и опыта в ретейле, и им удалось отвоевать $2-3 млн у игроков рынка.

«Инновации – это то, о чем все говорят в Казахстане, но никто ничего не делает. Инновации в мире можно пересчитать по пальцам. Все остальное можно правильно адаптировать и локализовать», – подчеркивает спикер. Так, систему умных домов давно внедрили в Казахстане и, с точки зрения г-на Каражигитова, наша страна сейчас больше находится на предпринимательском уровне.

Информационные сайты также стараются держать руку на пульсе. Так, одно из казахстанских приложений такому сайту обошлось в $20 тыс. Компании стараются в этом вопросе не отставать, создавая собственные корпоративные приложения. К примеру, в прошлом году было анонсировано учебное приложение Международной академии бизнеса (МАБ), которое пока доступно для студентов MBA-программ. «Теперь студенты МАБ получают доступ к уникальному приложению – MABbook, которое позволит им следить за собственной успеваемостью, расписанием, за архивом платежей, скачивать учебный материал, узнавать о конференциях и тренингах в городе», – рассказал г-н Еликбаев.

Самые популярные приложения App Store в 2013 году

Apple опубликовала списки главных приложений для платформ iPhone и iPad

Самые популярные бесплатные приложения для iPhone:
1. Candy Crush Saga;
2. Snapchat;
3. Temple Run 2;
4. 4 Pics 1 Word;
5. YouTube;
6. Google Maps;
7. Facebook;
8. Instagram;
9. Despicable Me: Minion Rush;
10. Skype for iPhone

Самые популярные платные приложения для iPhone:
1. Minecraft – Pocket Edition;
2. Angry Birds Star Wars;
3. Sleep Cycle Alarm Clock;
4. Temple Run: Oz;
5. The Chase;
6. Facetune;
7. Grand Theft Auto: Vice City;
8. Plague, Inc.;
9. Angry Birds Star Wars II;
10. 7 Minute Workout Challenge.

Самые популярные бесплатные приложения для iPad:
1. Candy Crush Saga;
2. YouTube;
3. Skype for iPad;
4. Temple Run 2;
5. BBC iPlayer;
6. ITV Player;
7. eBay for iPad;
8. Despicable Me: Minion Rush;
9. 4 Pics 1 Word;
10. Calculator for iPad Free.

Самые популярные платные приложения для iPad:
1. Minecraft – Pocket Edition;
2. Wreck-it Ralph;
3. Angry Birds Star Wars HD;
4. The Chase;
5. Temple Run: Oz;
6. Grand Theft Auto: Vice City;
7. Angry Birds Star Wars II;
8. Peppa Pig's Holiday;
9. Plants vs. Zombies HD;
10. SCRABBLE for iPad.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЧАСЫ ПРОДАЖИ АЛКОГОЛЯ СОКРАТЯТ

В мажилисе вице-министр финансов Ардак Тенгебаев представил законодательные поправки, касающиеся госрегулирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции, передает Kazakhstan Today. В частности, как сообщается в распространенном пресс-службой мажилиса докладе, с 2014 по 2016 годы ставки акцизов будут увеличены в 3,1 раза. Также в правительство внесен проект постановления, предусматривающий увеличение минимальной розничной цены на крепкую алкогольную продукцию (водки, ликероводочных изделий крепостью свыше 30%, за исключением коньяка и бренди). В частности, предполагается, что в 2014 году ставка акциза составит 1000 тенге, а минимальная цена – 1120 тенге, в 2015 году, соответственно, 1200 и 1300 тенге, а в 2016 году ставка акциза и минимальная цена на алкоголь установлены в размере 1600 тенге. Кроме того, расширен перечень мест, где реализация алкоголя будет запрещена: в зданиях и на территориях детских учреждений, организаций образования, здравоохранения, физкультурно-оздоровительных, спортивных и спортивно-технических сооружений, стадионов, а также автозаправочных станциях (АЗС), проинформировал А. Тенгебаев. Также, по его словам, предусмотрено увеличение времени по запрету реализации крепкой алкогольной продукции. Предлагается установить этот запрет с 9 часов вечера до 12 часов дня. «Изменения касаются сокращения времени продаж спиртных напитков только крепостью выше 30 градусов. На алкоголь крепостью ниже 30 градусов запрет остается прежним: с 23 часов до 8 утра. При этом ограничения не делятся на будние и выходные дни, а также не распространяются на рестораны, бары и кафе», – уточнил вице-министр. Помимо этого, усиливается ответственность за реализацию алкогольной продукции лицам в возрасте до 21 года, с одновременным исключением требования по «ста метрам». «В законодательстве уже существует запрет на реализацию спиртных напитков лицам в возрасте до 21 года, что само по себе является ограничением для продажи алкогольной продукции детям и молодежи. Однако размер штрафа за нарушение указанного запрета не способствует достижению задач по недопущению реализации алкогольной продукции лицам младше 21 года, в связи с незначительностью размера административного взыскания (на физических лиц – 5 МРП, на малых и средних юридических лиц – 40 МРП с приостановлением действия лицензии). Кроме того, несмотря на запрет реализации алкоголя лицам младше 21 года, факты беспрепятственной продажи подросткам не уменьшаются (2011 год – 1894, 2012 год – 1925, 2013 год – 2108)», – сообщил А. Тенгебаев. В этой связи в законопроекте предлагается ужесточить санкцию путем двукратного увеличения штрафов за реализацию алкоголя лицам моложе 21 года. Также остается в силе санкция в виде приостановления действия лицензии и ее лишения при повторном нарушении данной нормы. Также, по словам А. Тенгебаева, предполагается установить ежегодную уплату суммы лицензионного сбора субъектам, осуществляющим оптовую и розничную реализацию алкогольной продукции, и увеличить размеры лицензионного сбора для производителей этилового спирта и алкогольной продукции. «Несомненно, данная сфера требует упорядочения и введение данной меры будет способствовать оптимизации числа субъектов. На оптовую торговлю – 200 МРП, в год – 370 400 тенге, в месяц – 30 866 тенге. На розницу ставки сбора будут дифференцированы в зависимости от административно-территориальной единицы: в столице, городах республиканского и областного значения – 100 МРП, в год – 185 200 тенге, в месяц – 15 433 тенге. В городах, в городах районного значения и поселках – 70 МРП, в год – 129 640 тенге, в месяц – 10 803 тенге. В сельских населенных пунктах – 30 МРП, в год – 55 560 тенге, в месяц – 4630 тенге», – сказал А. Тенгебаев. **(Kazakhstan Today)**

ИНДИЯ МОЖЕТ УПРОСТИТЬ ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ

Правительство Индии прорабатывает вопрос возможного упрощения визового режима для казахстанцев, сообщил официальный представитель Министерства иностранных дел (МИД) РК Жанболат Усенов. Об этом передает КазТАГ. «Что касается возможности облегченного порядка получения визы, то в настоящее время такой вопрос прорабатывается индийским правительством, у них идут внутригосударственные процедуры согласования такого механизма получения виз в облегченном порядке, то есть по прибытии в аэропорт. Речь в данном случае идет о 20 странах, в числе которых находится и Казахстан», – сказал Жанболат Усенов агентству во вторник. При этом он уточнил, что в настоящее время визы в Индию выдаются в прежнем режиме. «Для того чтобы поехать в Индию, необходимо заблаговременно получить визу в индийском посольстве, здесь, в Астане», – пояснил официальный представитель МИД. Как сообщали СМИ, правительство Индии в ближайшее время изменит систему въезда иностранцев в страну – визы по прилету смогут получать граждане примерно 180 стран. Спецслужбы согласились на выдачу виз по прибытии в страну гражданам почти всех государств, кроме примерно 10 стран. Ранее сообщалось, что визовый режим будет изменен с примерно 40 странами, однако теперь речь идет о 180. В соответствии с новой схемой, призванной способствовать росту потока туристов в Индию, иностранцам нужно будет перед вылетом подать заявление на получение визы. При этом необходимости посещать индийские дипмиссии не будет. Разрешение на прилет в Индию должно будет поступить через 2-3 дня после подачи заявки. В аэропорту туристам будет выдаваться виза. В настоящее время визы по прилету в Индию получают граждане 11 стран, в частности Вьетнама, Новой Зеландии, Японии. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ В ЯНВАРЕ – 17 479 ТЕНГЕ

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в январе 2014 года по сравнению с декабрем 2013 года увеличилась на 1,7% и составила 17 479 тенге, передает Kazakhstan Today. По информации Агентства РК по статистике, в структуре ВПМ доля продовольственных товаров составила 10 487 тенге, непродовольственных товаров и платных услуг – 6992 тенге. Согласно статданным, ВПМ для детей до 13 лет составила 13 973 тенге; для юношей и девушек в возрасте 14-17 лет – 22 124 и 16 951 тенге, соответственно; для трудоспособного населения старше 18 лет: мужчин – 20 788 тенге, женщин – 16 509 тенге; для пенсионеров и пожилых людей – 16 395 тенге. «В ее структуре доля расходов на приобретение мяса и рыбы занимала 23,4%, молочных, масложировых изделий и яиц – 17%, фруктов и овощей – 9,8%, хлебопродуктов и крупяных изделий – 7,8%, сахара, чая и специй – 2%», – сообщает Агентство РК по статистике. **(Kazakhstan Today)**

ИНФЛЯЦИЯ В ЯНВАРЕ СОСТАВИЛА 0,6%

Инфляция в Республике Казахстан в январе 2014 года составила 0,6%, передает Kazakhstan Today. «Цены на продовольственные товары за прошедший месяц увеличились на 0,5%, непродовольственные – на 0,3%, платные услуги – на 1%», – сообщает Агентство РК по статистике. По данным статведомства, в прошедшем месяце повышение цен отмечено на картофель на 5,4%, овощи свежие – на 4,9%, алкогольные напитки и табачные изделия – на 2,5%, молоко сырое – на 1,9%, фрукты свежие – на 1,3%, кефир, сметану – по 1,2%, масло сливочное – на 0,8%, макаронные изделия, крупу манную, перловую – по 0,6%. Снижение цен зафиксировано на крупу гречневую на 1,6%, масло подсолнечное – на 0,7%, говядину, баранину – по 0,6%, сахар – на 0,4%. Цены на бытовые приборы, твердое топливо увеличились по 0,8%, моющие и чистящие средства – на 0,5%, одежду и обувь – на 0,3%. Уровень цен на услуги пассажирского транспорта стал выше на 2,5%, здравоохранения – на 1,5%, ресторанов и гостиниц – на 1,3%. Оплата за страхование личных транспортных средств повысилась на 7,7%, правовые услуги – на 7,2%, сообщает статагентство. В сфере жилищно-коммунальных услуг тарифы на холодную воду выросли на 3,7%, электроэнергию – на 1,5%, газ, транспортируемый по распределительным сетям, – на 0,8%, канализацию – на 0,7%, содержание жилья – 0,4%. **(Kazakhstan Today)**

РК И НИДЕРЛАНДЫ ОБМЕНЯЮТСЯ ОПЫТОМ

Казахстан и Нидерланды намерены обмениваться опытом в сфере сельского хозяйства и альтернативной энергетики, сообщила пресс-служба сената парламента РК. «Ф. Тиммерманс дал высокую оценку стратегии по вхождению Казахстана в 30-ку развитых стран мира. Нидерланды желают принять участие в этом проекте, в том числе путем обмена опытом в сфере сельского хозяйства и альтернативной энергетики», – говорится в пресс-релизе сената, распространенном в понедельник, сообщает КазТАГ. В сообщении отмечается, что председатель сената парламента Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев встретился с министром иностранных дел Королевства Нидерланды Франсом Тиммермансом, прибывшим в Астану с официальным визитом. По информации пресс-службы, К.Токаев поделился своим видением казахстанско-нидерландских межпарламентских связей. В частности, в Казахстане рассчитывают, что голландские депутаты, в том числе председатель сената Королевства Нидерланды, будут посещать Астану для обмена мнениями по актуальным вопросам, что даст толчок двустороннему сотрудничеству. Кроме того, Казахстан заинтересован опытом Королевства Нидерланды в трансферте новых технологий, производстве возобновляемой энергии и в других сферах, сообщается на сайте primeminister.kz. «Для Казахстана представляет большой интерес опыт Нидерландов в сфере поддержки и развития малого и среднего бизнеса, трансферта новейших технологий, морского транспорта, производства возобновляемой энергии, охраны окружающей среды, освоения космоса в мирных целях и здравоохранения», – говорится в сообщении, опубликованном на официальном сайте премьер-министра РК в понедельник. По информации пресс-службы, первый заместитель премьер-министра РК Бакытжан Сагинтаев встретился с министром иностранных дел Королевства Нидерланды Франсом Тиммермансом. Стороны обсудили динамику развития двусторонних отношений. Б. Сагинтаев подчеркнул, что Казахстан рассматривает Нидерланды как одного из ключевых партнеров в Европе. «Для нас особо важен предстоящий визит в Гаагу главы нашего государства для участия в саммите по ядерной безопасности. Поскольку Казахстан является твердым приверженцем идеи ядерного разоружения и нераспространения. В этом ключе полагаем, что площадка саммита позволит обсудить актуальные вопросы в данном направлении», – цитирует пресс-служба Б. Сагинтаева. В свою очередь Ф. Тиммерманс добавил, что нидерландская сторона готова поделиться опытом в управлении водными ресурсами и другими технологиями из области «зеленой экономики», что особенно актуально в преддверии международной выставки EXPO-2017 в Астане. По данным Правительства РК, Нидерланды являются крупнейшим инвестором по объему вложенных в Казахстан инвестиций. Так, объем товарооборота по итогам 2013 года составил порядка $10 млрд. В Казахстане действуют 795 совместных предприятий с участием голландского капитала в различных сферах. Между тем Нурсултан Назарбаев и министр иностранных дел Королевства Нидерланды Франс Тиммерманс обсудили вопросы укрепления сотрудничества. **(kapital.kz)**

Частая смена места работы и чрезмерная преданность не имеют спроса

Данияр Молдабеков

К претендентам, часто меняющим место работы, работодатель относится с подозрением, считает аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин. Наибольшим спросом на нашем рынке пользуются те сотрудники, которые отдали предыдущему месту работы 3-5 лет.

«Большим спросом у работодателей пользуются кандидаты, резюме которых не отличается как частой сменой работы, так и затянувшимся периодом службы в одной организации (особенно, если при этом не было никаких карьерных изменений в сторону повышения должности или увеличения ответственности). Идеальным считается резюме, в котором просматривается планомерное хронологическое повышение в рамках одной профессиональной области (или смежных отраслях), то есть развитие. В таком случае работодателя не смутит то, что кандидат менял компании раз в 1,5 -2 года и каждая новая должность была выше предыдущей (причем берется во внимание как вертикальный, так и горизонтальный рост)», – делится и.о. директора по маркетингу и PR компании «HeadHunter Казахстан» Асель Беженова.

Из слов г-жи Беженовой следует, что работодатель делает ставку скорее на толкового и развивающегося специалиста, нежели на преданного.

«Наш собственный диверсифицированный подход к управлению кадрами подразумевает ставку как на опытные кадры, так и на начинающих специалистов. Мы соблюдаем оптимальный баланс, ориентируясь, с одной стороны, на привлечение в компанию сотрудников высокопрофессиональных, максимально компетентных с богатым профильным опытом, с другой – активно работаем с квалифицированной молодежью, недооцененной рынком», – говорит Максим Клягин. Важность того, что соискатель должен быть компетентен, не поддается сомнению. Отношение к часто меняющим место работы остается стабильно настороженным.

«Частая смена компаний может свидетельствовать о многих факторах: соискатель не может определиться, где и кем желает работать; у него нет четкого карьерного плана и плана профессионального развития; отсутствие гибкости и умения ориентироваться при смене обстоятельств; чрезмерная амбициозность, ничем не подкрепленная (желание быстрого карьерного и зарплатного роста и поиск альтернатив в случае, если работодатель не «оправдал надежд»)», – делятся в «HeadHunter Казахстан».

В целом можно утверждать, что наиболее высоким спросом у специалистов службы кадров обычно пользуются сотрудники, опыт работы которых в одной компании составляет в среднем 3-5 лет, добавляет г-н Клягин. «А к претендентам, постоянно меняющим место работы или, наоборот, без особенных карьерных успехов продержавшихся в одной компании 10-15 лет, относятся нередко с подозрением», – говорит он.

Можно сказать, что мобильный кандидат еще не пользуется спросом на казахстанском рынке. Но и тех, кто остается в компании 10-15 лет, называют засидевшимися, тем более если их позиция в компании также не меняется. Интересно, нашел бы работу в Казахстане Боб Вудворд, знаменитый разоблачитель президента Никсона, всю жизнь проработавший в Washington Post на одной позиции?

Алия Мендыгожина: «У казахстанского кино большое будущее»

Данияр Молдабеков

Недавно в казахстанском прокате прошли два довольно разных фильма. «Уроки гармонии», до сих пор собирающий награды на международных кинофестивалях, и «ОН и ОНА» – самый кассовый казахстанский фильм 2013 года. Над обоими проектами работала Алия Мендыгожина – в качестве продюсера в «ОН и ОНА» и исполнительного продюсера в «Уроках гармонии». Алия – стипендиат премии «Болашак», выпускник ВГИКа, а также успешный кинопродюсер. О том, можно ли заработать в Казахстане на кино и что ждет наш кинематограф, она рассказала в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz».

- Алия, у фильма «Уроки гармонии», несмотря на резонанс, был небольшой прокат. С чем это связано?

- Дело в том, что планированием проката этой картины занималась киностудия «Казахфильм». Было принято решение, что фильм будет идти только в двух кинотеатрах Алматы.

- С чем это связано?

- Дело в том, что картина неоднозначная, сложная, это артхаус. А этот жанр не имеет широкую популярность среди наших зрителей и, следовательно, не каждый пойдет на такой фильм в кинотеатры. Даже несмотря на большой успех на международных фестивалях. Думаю, все, кто хотел посмотреть картину, сходили в кинотеатры. В прокате фильм шел почти месяц, это хороший показатель для артхаусного кино. И, надеюсь, что «Уроки гармонии» выйдет на DVD для ценителей, для домашней коллекции.

- Хорошо, с «Уроками» все ясно. Хотелось бы узнать, по каким критериям вы решаете, за какой фильм стоит браться, а за какой нет? Вы же были продюсером самых разных в жанровом отношении фильмов.

- Если вспомнить первый фильм, «Книга легенд: таинственный лес», то тут важным фактором был наш энтузиазм. Мы все были такие молодые, полные азарта, вдохновленные идеей. Плюс мне понравился сценарий: в нашем кино раньше ничего такого не было. Сказочная история, анимация. Словом, прежде всего я смотрю на сценарий, идею.

Если говорить о фильме «ОН и ОНА», то здесь меня привлекла идея. Это легкая романтичная комедия, которых у нас немного.

Когда я прочла сценарий «Уроков гармонии», то сразу увидела, насколько это сильный сценарий. В любом случае потенциальный успех фильма – это сценарий. Если нет хорошего сценария, то сложно говорить об успехе фильма.

- Вы говорите «успех». Степень успеха «Уроков гармонии» должны были определить члены жюри мировых кинофестивалей. Что касается других фильмов, где вы выступали в роли продюсера, то мерилом успеха или неудачи должны стать сборы в прокате. Как с этим?

- «ОН и ОНА» прошел в прокате успешно. Это вообще самый успешный в этом плане казахстанский кинопроект 2013 года. Мы собрали около $800 тыс. при бюджете $300 тыс. Что касается первого фильма – «Книга легенд…», то мы, конечно, с начала проекта ставили цель успешного проката, но тогда еще не было полного понимания, как это все работает и какие факторы надо учитывать при создании подобных фильмов. Но при этом, я считаю, этот проект был полезен всем создателям. Например, те специалисты, которые тогда работали над компьютерной графикой «Книги легенд», успешно продолжают работать в этой области. Их профессиональный уровень растет. То есть, если не попробовать, то ничего не получится.

- Фильм «ОН и ОНА», который собрал хорошую кассу, вышел в прокат в одно время со «Сталинградом» Бондарчука. Вы ведь понимали, что очень рискуете?

- Да, конечно. Но на самом деле в казахстанский прокат всегда выходят зарубежные блокбастеры. Или, если брать новогодний период, то появляются российские комедии – «Елки» и прочее. Зарубежные и российские фильмы выходят в прокат каждую неделю. В общем, можно сказать, что любое время, выбранное для проката, очень непростое. Тем более если речь идет о казахстанском фильме. Но надо как-то менять эту ситуацию, не стоит бояться конкуренции. Это первое. Второе. Тема Великой Отечественной войны, как бы сакральна она ни была, для совсем молодых людей не так хорошо знакома. Они, пожалуй, воспринимают эту войну как нечто очень от них далекое. А вот что-то легкое, романтичное, молодежное – вполне им по душе. И действительно фильм «ОН и ОНА» замечательно прошел в прокате.

- Алия, как вы считаете, возможен ли в Казахстане голливудский формат кинопроизводства? Могут ли в стране появиться независимые, частные киностудии?

- Здесь надо четко понимать следующее: у нас пока нет частных киностудий. Потому надо разделять такие понятия, как продюсерская компания (частная независимая студия) и киностудия. У киностудии есть своя большая профессиональная техническая база, база для постпродакшна, павильоны. И киностудия занимается производством и выпуском фильмов, у нас это «Казахфильм». У продюсерской частной компании или студии нет мощной технической базы, но при этом она занимается производством фильмов независимо. В Казахстане есть такие частные продюсерские компании. Их наберется около десяти, но в основном эти компании сейчас занимаются производством клипов и сериалов. Полнометражным кино они тоже занимаются, но, понятное дело, что мало. Потому что на данный момент компания просто не выживет, занимаясь исключительно полнометражными фильмами. Это просто нерентабельно.

- Почему?

- Потому что кино – дело дорогое. Для полнометражного фильма нужен бюджет минимум в $300-400 тыс. при условии, что это фильм средней постановочной сложности. А, например, частной студии кредит под такое дело не просто взять. Если учесть процентные ставки, какой шанс у киношников вернуть такие деньги? Конечно, вариант взять деньги в кредит не исключается, но есть риски не собрать бокс-офис, есть такие риски, от которых нельзя застраховаться в силу специфики кино.

- Вуди Аллен, помимо прочего, славится тем, что берет деньги у банков. И, кстати, не всегда их возвращает. И у него прокат бывает не очень хороший.

- Ну, вы же понимаете, Вуди Аллен – это имя, бренд. Ни один его проект не проходит незамеченным, и у него есть свой зритель по всему миру. Думаю, банки только рады дать ему денег. Тут вообще уместен вопрос меценатства. Имеет смысл искать деньги у частных инвесторов. Но частные инвесторы и меценаты – не одно и то же. Частное лицо, вложившее деньги в производство фильма, заинтересовано в том, чтобы вернуть свои деньги и что-то заработать на этом. Потому опять те же самые риски.

Например, фильм «ОН и ОНА» полностью снят на деньги частных инвесторов. Но частные инвесторы понимают, что есть жанры в кино, вкладываясь в которые они вряд ли отобьют свои средства. По крайней мере в Казахстане. Например, крупнобюджетные исторические ленты, любые фильмы – сложные и затратные по постановке.

- Вы говорите, что продюсерские компании в основном зарабатывают благодаря клипам и сериалам. Тем не менее в России есть кинокомпании, которые занимаются только кино. СТВ Сергея Сельянова, например. Все же почему у нас такого нет?

- Вы должны понимать, что если брать в частности СТВ, то это компания, которая главным образом производит артхаусные фестивальные картины, поддерживает независимое кино, к тому же СТВ еще занимается прокатом и дистрибуцией. И при этом основное финансирование на фильмы СТВ получает от государства, от Фонда кино. Потому данная компания, насколько я знаю, не производила и не производит клипы и сериалы. Как мне кажется, это во многом и позиция Сергея Сельянова. Но при этом есть другие российские кинокомпании, которые начинали с клипов и сериалов и которые продолжают эту деятельность, как и наши частные студии, так как это является одним из источников дохода.

- Что может сделать государство для киноиндустрии?

- На самом деле государство может многое сделать для этой индустрии и делает. Только вопрос: будет ли когда-нибудь принят в Казахстане закон о кино, а также приняты налоговые льготы? Это важно как для кинопроизводства, так и для всех сторон, участвующих в кинематографе.

В той же России, например, кинопроизводители освобождены от НДС, что значительно облегчает производство и помогает привлечь инвесторов. В Европе, в Штатах тоже есть интересные налоговые льготы. Например, если ты снимаешь в каком-то штате, занимаешь в кинопроизводстве население, даешь людям рабочие места и прочее, то штат тоже помогает тебе, часть бюджета возвращает. У нас же ничего подобного нет!

- Алия, вы закончили ВГИК и работаете по специальности, работаете успешно. Что бы вы посоветовали начинающим продюсерам?

- Не бояться ответственности. Выполнять свои обязанности, начиная с финансовой стороны, заканчивая тем, что фильм должен выполнить свою задачу и дойти до зрителя. Если задача – участие в фестивалях, то необходимо сделать все для этого. Если же это коммерческое кино, то целью должен быть выход на большие экраны и высокие кассовые сборы. При этом не забывая о качестве картин, о профессионализме, об идее и сценарии. Ситуация в казахстанском кино меняется в лучшую сторону. У нас есть такие режиссеры, как Эмир Байгазин, Адилхан Ержанов, Сакен Жолдас и еще ряд молодых и талантливых режиссеров. То есть это молодая поросль, будущее отечественного кинематографа. Так что у казахстанского кино большое будущее.

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%

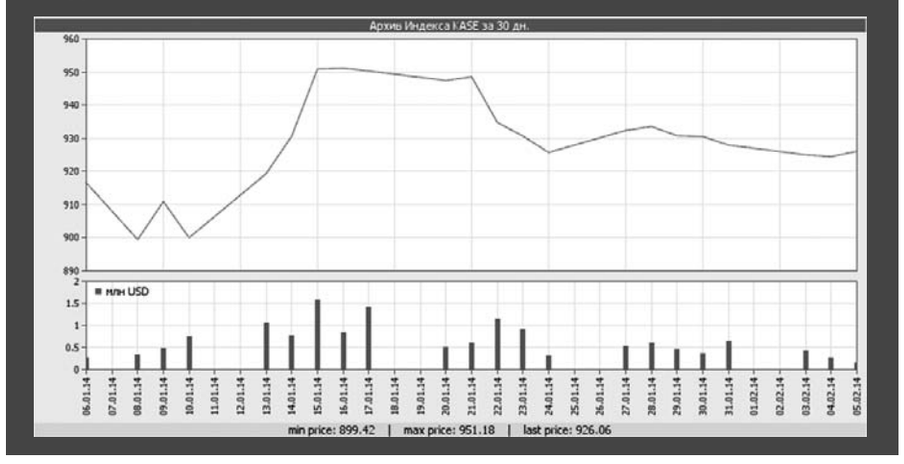
Изменение в процентах за неделю

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▲	▲	-	▼
0.47%	0.15%	0.00%	-0.11%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
ММВБ	1,441	-0.12%	-1.9%	-4%	-4%
РТС	1,292	-0.11%	-3.1%	-10%	-10%
S&P	1,755	0.76%	-2.1%	-4%	-5%
DJIA	15,445	0.47%	-3.0%	-6%	-6%
NASDAQ	4,032	0.86%	-1.6%	-2%	-3%
DAX	9,128	-0.64%	-3.0%	-3%	-4%
FTSE	6,449	-0.25%	-1.9%	-4%	-4%
Hang Seng*	21,394	-0.02%	-2.6%	-6%	-8%
Shanghai*	2,033	0.00%	-0.3%	-2%	-3%
Nikkei-225*	14,185	1.26%	-6.5%	-14%	-14%
S&P фьюч.*	1,740	-0.22%	-2.5%	-4%	-5%

** Данные по состоянию на 08:32 МСК*

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	106.0	0.15%	-2.2%	0%	-5%
WTI	97.2	0.79%	-0.2%	3%	-2%
Золото	1,255	-0.24%	-0.2%	1%	5%
Серебро	19.5	0.81%	-0.4%	-3%	0%
Никель	13,797	-0.22%	-2.0%	0%	-2%
Медь	7,083	0.11%	-1.3%	-3%	-4%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

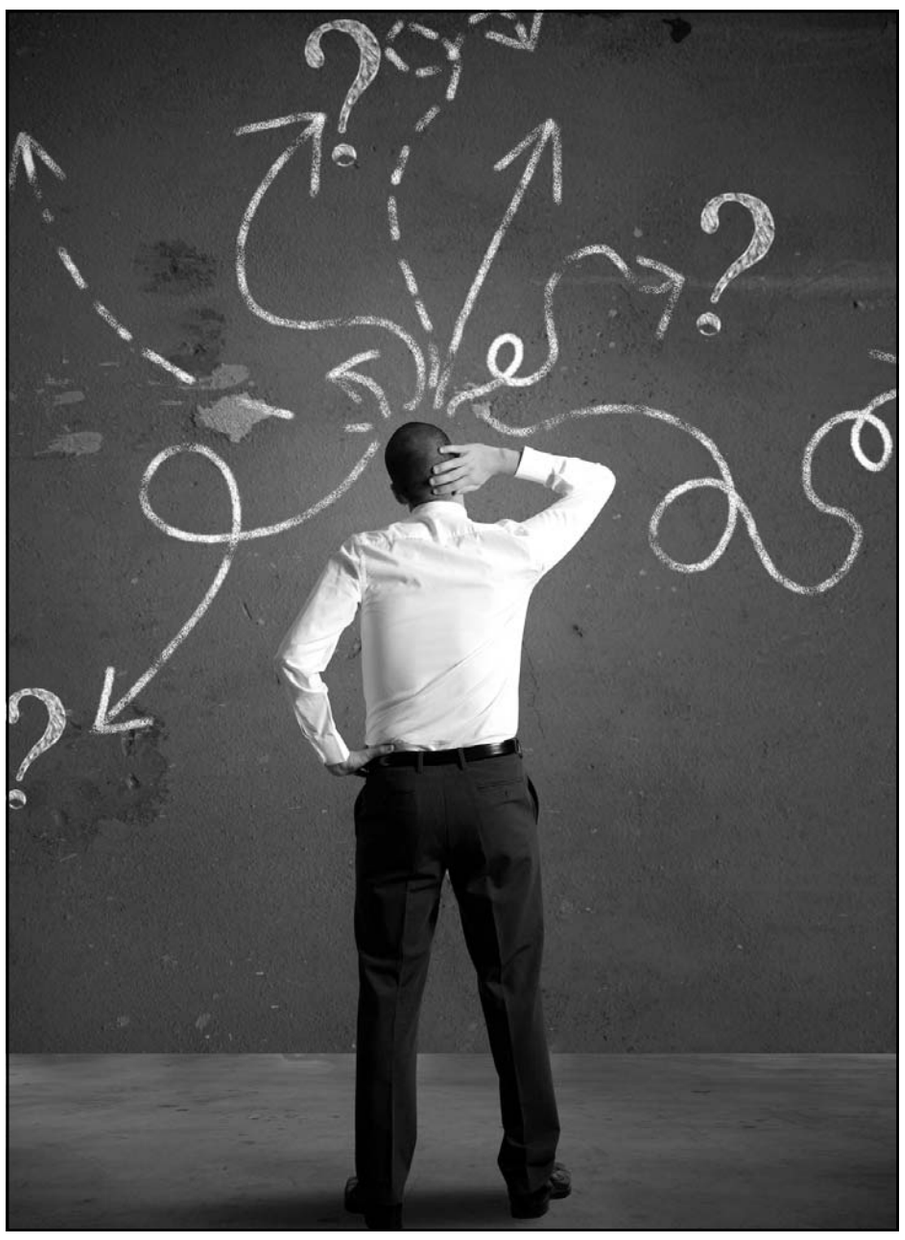
Данные на 6 февраля 2014 года

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	138.59	▲
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	254.01	▲
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	64.62	▲
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED/ KZT	42.38	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	155.68	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	210.40	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	140.68	▲
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	25.69	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD/ KZT	550.69	▼
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.08	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	60.96	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN/ KZT	50.17	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	41.51	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.47	▲
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	122.63	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	69.45	▲
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.07	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	17.79	
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK/ KZT	23.84	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	172.19	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	14.44	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.54	

Удвоение прибыли в бизнесе. Отдел продаж «под ключ»

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии», www.upsale.kz



Отдел продаж – это ключевое подразделение и о его роли уже сказано немало. Без продаж не будет никакого бизнеса – понятно каждому. Построив и перестроив несколько отделов продаж, мы решили подготовить практический материал, который поможет руководителям и собственникам компаний взглянуть на эффективность бизнеса под другим углом. Цель данной статьи – не просто дать вам понять, что такое эффективный отдел продаж, а научить вас действенным стратегиям для того, чтобы вы могли стать лучшим бизнесменом и лучшей компанией в своей отрасли. Все, что требуется от вас, – это скорейшее внедрение всех описанных механизмов и шаблонов в жизнь. Ведь это намного интереснее, чем просто чтение и получение информации.

От отдела к отделу, от сотрудника к сотруднику мы наблюдаем одни и те же характерные проблемы в существующих системах продаж наших клиентов. Возможно, и вы столкнулись с ними.

Находим слабые места в отделе продаж

1. Низкая личная эффективность сотрудников. Непонятно, чем конкретно продажник занимается в течение дня. Есть видимость того, что работа ведется, но результат при этом очень слабый.

2. Отдел продаж перестал привлекать клиентов. Работа ведется преимущественно с постоянными клиентами. Рост компании замедлился или остановился.

3. Текучка кадров и долгий период адаптации новых сотрудников. Продажники не могут выполнить план по продажам, мало зарабатывают и уходят. Очень много времени тратится на поиск и обучение новых сотрудников, а очевидный результат появляется только через 3-4 месяца.

4. Продажники не «дожимают» клиентов. Не обрабатывают возражения, поэтому, если клиент ушел «думать», он больше не возвращается.

5. Абсолютно непонятно, сколько потенциальных клиентов и сделок ведет продажник. Непонятно, на какой стадии находится каждая сделка.

6. Продажник не умеет назначать встречи по телефону. Потенциальный клиент просит отправить коммерческое предложение на почту или посылает по факсу.

7. Менеджеры не умеют проводить переговоры на встрече. Продажник не определяет цель встречи, и в итоге вся суть визита сводится к тому, чтобы доставить каталог компании и оставить презентацию. В результате очередное возражение от клиента: «Я подумаю».

8. Менеджеры отправляют коммерческое предложение и забывают о клиенте. В итоге клиент делает заказ у конкурента. Просто потому, что кто-то оказался активнее.

9. Менеджеры не договариваются с клиентом о следующем шаге. Или делают это неконкретно: «Созвонимся весной».

10. Компания теряет свою клиентскую базу. Клиенты уходят к конкурентам, а руководитель узнает об этом тогда, когда уже поздно.

Лучший способ решить проблему – устранить причину. Давайте проведем анализ ситуации. Что привело к перечисленным проблемам.

Определяем функциональную структуру

Начнем с эффективности бизнеса в целом. Если читали предыдущие наши статьи про трехступенчатый отдел продаж, то помните, что мы выделяем три ключевых участка в системе продаж: работа с клиентом до покупки, конвертация в первую покупку, работа с базой постоянных клиентов. Дело в том, что большинство руководителей содержат отдел универсальных менеджеров, которые одновременно привлекают новых клиентов и работают с текущей базой клиентов. Некоторые менеджеры даже занимаются исполнением обязательств. И здесь я вижу главную ошибку: ключевая задача менеджера – продавать.

Во-первых, мы думаем, что менеджер должен сделать все, чтобы клиент был доволен продуктом. Если надо, товар доставит, если надо, документы отвезет. Хотя наша задача – выжать максимум из отдела продаж. А это значит, что нужно использовать время каждого менеджера максимально эффективно. Если один менеджер приносит выручку в 7 млн тенге, то час его работы будет стоить компании 43 тыс. тенге. Если менеджер не продает, а занимается другими задачами, то вы понимаете, что это обойдется вам в круглую сумму. Таким образом, становится очевидным, что продажник должен заниматься только продажами. Исполнение обязательств ложится на другие подразделения. Если у вас 5 продажников и каждый из них тратит по часу в день на действия, которые не влияют на увеличение продаж, то выделите отдельную штатную единицу, которая будет выполнять данную операцию.

Во-вторых, когда сотруднику дается выбор между работой с постоянными клиентами и привлечением новых клиентов, то менеджер выбирает работу с постоянными клиентами. Гораздо проще выставить счет клиенту, чем сделать 50 «холодных» звонков. Поиск клиентов – это всегда стресс.

Одним из самых больших прорывов в мире бизнеса можно считать применение Генри Фордом конвейера для сборки автомобилей. Сама по себе идея конвейера не была новой. Адам Смит показал, что если какой-то процесс разделить на несколько отдельных операций и каждую операцию будут выполнять разные люди, то эффективность труда может вырасти многократно (иногда в десятки и сотни раз). Заслуга Форда в том, что он применил известную и доказавшую свою успешность идею Адама Смита. Теперь зададимся вопросом: если идея конвейера, примененная Фордом в процессе производства, дала столь хорошие результаты, то нельзя ли попробовать применить ее в отделе продаж, в процессах работы с клиентами?

Трехступенчатая модель отдела продаж доказала свою эффективность на практике. Если у вас три менеджера по продажам, то распределите функционал следующим образом: одного менеджера поставьте на звонки. Его цель – назначение встреч. Второй менеджер ездит по назначенным встречам и его задача сделать так, чтобы клиент купил, а третий менеджер работает с базой постоянных клиентов и его задача – развивать клиентов, чтобы росли средний чек и частота покупок.

Раскладываем продажи на ключевые показатели

Очень мало компаний ведут регулярную аналитику результативности продаж. От чего зависят ваши продажи? От количества звонков? От количества подготовленных коммерческих предложений? От количества встреч с потенциальными клиентами? От размера клиентской базы? От среднего чека? От частоты покупок? Разумеется от всех перечисленных факторов. Но не все руководители уделяют внимание контролю показателей. Дело в том, что цифры не могут врать. Постройте воронку продаж по каждому сотруднику. Она даст вам четкое понимание эффективности каждого отдельного процесса. И если вы видите, что из 100 звонков результативные только 2-3, то не может не возникнуть мысль «что-то тут не то». Таких примеров море, и это настолько больная тема, что комментарии просто излишни. Если ваша АТС позволяет делать запись звонков, то прослушайте, как разговаривают менеджеры. У меня это всегда вызывает эмоции.

Если вы регулярно не замеряете результаты, значит, вы не контролируете процессы. Это все равно, что в школе давать домашние задания и не проверять их. Очень часто нам говорят: у нас вся информация по ключевым показателям есть в базе 1С. Но одно дело, когда она у вас хранится в базе. И совершенно другое – ежедневная выгрузка статистики и анализ. Просто посмотрите на цифры – и вы увидите узкие места.

Внедряем книгу продаж

Книга продаж – ключевой инструмент для понимания вами (вашими менеджерами по продажам) основ ведения успешных переговоров, ключевых техник продаж, ценности и миссии компании. Книга продаж содержит в себе всю необходимую базу знаний о компании и ее продуктах. Почему клиент должен выбирать вашу компанию? Какие проблемы решают ваши продукты и услуги?

Результат внедрения:

- систематизация работы отдела продаж;
- сокращение расходов (временных и денежных) на обучение нового персонала;
- получение стратегически важной информации;
- исключение ключевых ошибок продающего персонала.

Внедряем скрипты продаж

Скрипты продаж – это заранее подготовленные речевые формулировки, которые в десятки раз увеличивают эффективность контактов с клиентами. Скрипты – составляющие элементы книги продаж. Техники закрытых и открытых вопросов. Умение эффективно назначать встречи. Все это не просто личная харизма отдельного менеджера, а проверенная технология. Четкая последовательность фраз, которая неминуемо приведет вас к нужному результату. Пошаговые шаблоны ведения исходящих звонков, проведения личных встреч, обработки возражений.

Результат внедрения:

- постоянное прохождение секретарей;
- эффективное общение с лицом, принимающим решение;
- назначение большего количества встреч;
- получение большей прибыли.

Внедряем систему отчетности

Как отслеживать работу менеджера по продажам и постоянно держать под контролем весь процесс?

Во многих компаниях непонятно, что конкретно происходит в отделе продаж. Но без контроля нельзя оставлять ни одного сотрудника, ведь, как только исчезает контроль, тут же начинается бардак.

Инструменты контроля менеджеров по продажам можно разделить на две большие группы:

1. Инструменты контроля процесса
2. Инструменты контроля результата

Практически любая компания контролирует только результат. При этом совершенно забывая о процессе. Контролируйте процесс и, увидев, как продажник допускает ошибки, вы сможете скорректировать его и проследить за выполнением работы.

Большинство менеджеров по продажам не любят заполнять различные документы. Они пытаются всячески избегать этого, но ваша задача – быть настойчивым в том, чтобы отчеты заполнялись качественно и в срок. Если распоряжение не выполняется, то наилучшая санкция – штраф.

Отчеты для внедрения:

- журнал звонков;
- журнал встреч;
- ежедневный отчет по результатам;
- база по дожиманию клиентов;
- прогноз продаж.

Адаптация всех перечисленных технологий под ваш бизнес – трудоемкий процесс, но внедрение позволят вам выжать максимум из отдела продаж. Если вы не хотите тратить время и вам нужен быстрый результат, вы всегда можете обратиться в компании, которые профессионально занимаются данным вопросом. А мы желаем вам успешного внедрения!

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

ОЛИМПИЙСКИЕ УГРОЗЫ

Национальный олимпийский комитет (НОК) Австрии получил письмо с угрозой похищения двух спортсменов во время Олимпийских игр в Сочи. Об этом сообщает агентство APA.at со ссылкой на генерального секретаря НОК Питера Меннела. Функционер рассказал, что в письме неизвестные угрожают похитить горнолыжницу Марлис Шильд и скелетонистку Жанин Флок. По словам Меннела, спортсменки были проинформированы об угрозах в их адрес. Меннел добавил, что Шильд и Флок спокойно отнеслись к произошедшему. Само письмо было передано в криминальную полицию. APA.at отмечает, что в Сочи за пределами олимпийской деревни австрийских спортсменов будут сопровождать два сотрудника спецподразделения «Кобра». 32-летняя Шильд выиграла два серебра и бронзу на Играх-2006 в Турине и Олимпиаде 2010 года в Ванкувере. На чемпионатах мира горнолыжница завоевала семь наград, в том числе два золота. 24-летняя Флок трижды становилась лучшей на чемпионатах Австрии. Ранее письма с угрозами получили в НОК Германии, Италии, Словении и Венгрии. Представители оргкомитета Игр-2014 назвали эти угрозы несущественными. Президент России Владимир Путин заявил, что спортсменам и гостям Олимпиады не стоит беспокоиться о своей безопасности. **(lenta.ru)**

БИЛЯЛЕТДИНОВ В «АНЖИ»

Полузащитник московского футбольного клуба «Спартак» Динияр Билялетдинов продолжит карьеру в махачкалинском «Анжи». Об этом агентству «Р-Спорт» сообщил PR-директор команды из Дагестана Александр Удальцов. По словам Удальцова, команды официально оформят переход игрока в течение ближайших дней. Как сообщил в своем твиттере комментатор «НТВ Плюс» Нобель Арустамян, Билялетдинов будет играть за «Анжи» на правах аренды до конца текущего сезона. Финансовые условия соглашения «Анжи» с футболистом не разглашаются. Ранее СМИ писали, что махачкалинцы не готовы платить Билялетдинову зарплату, которую он получает в «Спартаке» – 165 тыс. евро в месяц. Из-за этого игрок долгое время не соглашался на переход в дагестанский клуб. Билялетдинов станет пятым новичком «Анжи» в зимнее трансферное окно. Ранее в махачкалинский клуб на правах аренды перешли игроки питерского «Зенита» Владимир Быстров и Александр Бухаров, а также Федор Смолов из московского «Динамо». Александр Алиев подписал контракт с «Анжи» на правах свободного агента. В нынешнем сезоне Билялетдинов провел за «Спартак» два матча чемпионата России и одну игру в Лиге Европы. За красно-белых полузащитник выступает с января 2012 года. **(lenta.ru)**

СВОЕГО НЕ ДОБИЛИСЬ

Жюри соревнований по могулу на Олимпиаде в Сочи отказалось внести изменения в трассу. Об этом сообщает официальный сайт Федерации фристайла России (ФФР). Вопросу изменения трассы было посвящено специальное заседание жюри. На встрече выступили представители сборных США и Канады с инициативой внести изменения в рисунок трассы, а также старший тренер российской сборной канадец Стив Фиринг, которому идея североамериканцев не понравилась. Американцы и канадцы потребовали изменить дистанцию, посчитав ее слишком сложной. Фиринг в свою очередь заявил, что по правилам изменять трассу можно только до начала тренировок, в то время как требования внести изменения появились после официальной тренировки. В итоге жюри приняло сторону Фиринга, отказавшись менять трассу. Пресс-служба ФФР отмечает, что такое решение является исключительным в истории мирового фристайла, поскольку американцам и канадцам, как родоначальникам этого вида спорта, почти всегда удается отстоять свою позицию. На Олимпиаде в Сочи фристайлисты разыграют 10 комплектов медалей. **(lenta.ru)**

Горячая пора сочинской зимы

В ближайшую пятницу в Сочи состоится открытие зимних Олимпийских игр

Данияр Балахметов
Фото: sarbc.ru

Сочинская Олимпиада по мере приближения своего старта все больше занимает умы поклонников спорта по всему миру. В сети уже появились первые кадры с тестового зажжения огня и репетиции церемонии открытия. Судя по качеству снимков, сделаны они были тайно и с большой осторожностью. Остальные объекты игр, такие как олимпийская деревня, можно увидеть на страницах спортсменов в социальных сетях.

По масштабу предстоящее событие обещает стать грандиозными. Президент Международного олимпийского комитета Томас Бах уже предрек играм в Сочи звание лучшей Олимпиады. И это заявление закономерно. Каждое новое событие подобного статуса по части организации, оснащения, зрелищности, освещения в СМИ имеет, несомненно, высокий уровень по сравнению с предыдущим.

Организаторы сочинской Олимпиады постарались на славу. К Играм были возведены ультрасовременные объекты и организована соответствующая инфраструктура. Сейчас наведены последние штрихи и устранены недоработки, чтобы уже в ближайшее время спортсмены и болельщики окунулись в атмосферу игр.

В течение двух недель Олимпиады будут разыграны 98 комплектов наград. Всего на Играх в 15-ти видах спорта выступят около 3 тыс. спортсменов из восьмидесяти стран мира.

Казахстанская делегация постепенно прибывает в Сочи. На Олимпиаде честь страны будут отстаивать 52 атлета. Нашим спортсменам есть за что побороться. Помимо престижа и почета казахстанским спортсменам, отличившимся на Играх, будет предложено внушительное материальное вознаграждение. Казахстанцы, завоевавшие золотые медали, получат по $250 тыс. Серебряные призеры будут вознаграждены суммой в $150 тыс. каждый. А обладатели бронзовых наград получат по $75 тыс. Помимо этого отметят и тех, кто займет с 4 по 6 места. За 4-е место будет выплачено по $30 тыс. По $15 тыс. получат обладатели пятых мест и по $5 тыс. заплатят занявшим шестые места.

Полный список сборной Казахстана выглядит следующим образом:

Лыжные гонки (11):
Алексей Полторанин, Ердос Ахмадиев, Роман Рогозин, Сергей Черепанов, Анастасия Слонова, Елена Коломина (все – ВКО), Николай Чеботько, Евгений Величко, Денис Волотка, Татьяна Осипова (все – Акмолинская область), Марк Старостин (Астана);

Биатлон (10):
Елена Хрусталева и Диас Кенешев (Алматинская область), Марина Лебедева и Алина Райкова (Акмолинская область), Дарья Усанова и Антон Пантов (Павлодарская область), Галина Вишневская, Ян Савицкий, Сергей Наумик, Александр Трифонов (все – ВКО);

Фигурное катание (2):
Денис Тен (Алматы), Абзал Ракимгалиев (Алматинская область);

Фристайл-могул (5):
Дмитрий Рейхерд, Юлия Галышева, Дарья Рыбалова, Дмитрий Бармашов, Павел Колмаков (все – ВКО);

Фристайл-акробатика (4):
Жибек Арапбаева, Жанбота Алдабергенова, Баглан Инкарбек (все – ЮКО), Сергей Берестовский (Павлодарская область);

Шорт-трек (6):
Инна Симонова, Айдар Бекжанов, Нурберген Жумагазиев, Абзал Ажгалиев (все – ЗКО), Аслан Даумов (Актюбинская область), Денис Никиша (Костанайская область);

Конькобежный спорт (6):
Денис Кузин и Александр Жигин (Костанайская область), Дмитрий Бабенко и Роман Креч (СКО), Федор Мезенцев (Алматы), Екатерина Айдова (Карагандинская область);

Сноуборд (1): Валерия Цой (ВКО);

Горнолыжный спорт (4):
Игорь Закурдаев (ВКО), Дмитрий Кошкин, Мартин Хубер, Екатерина Черепанова (все – Алматы);

Прыжки на лыжах с трамплина (2):
Алексей Пчелинцев (Алматы), Марат Жапаров;

Санный спорт (1): Елизавета Аксенова (Павлодарская область).

АПЛ. Немного о тренерской последовательности

Тренерская последовательность – важная вещь, которая приводит к стабильности результатов и игры команды, но зачастую бывает так, что одни и те же характеристики команды, ее привычки и стилевые особенности могут идти как на благо, так и во вред.

Здесь будет уместно привести наглядный пример такой особенности, используя результаты двух мерсисайдских команд в двух последних турах чемпионата Англии…

«Ливерпуль», конечно же, одержал знаковую и в чем-то историческую победу над «Эвертоном» в мид-уик, потешив самолюбие своих болельщиков, но результаты последнего тура вернули все на круги своя – «красные» все так же лишь на какие-то пару очков опережают «синих» в борьбе за четвертое место, а «Тоттенхэм» и «Манчестер Юнайтед» участвуют в этой гонке в роли догоняющих. Но о них и об их проблемах с отбором очков у раздухарившихся борцов за выживание в другом месте, а здесь же – о диаметрально разных результатах команд из Ливерпуля после мерсисайдского дерби.

«Вест Бромвич» выиграл 4 их 6-ти последних матчей с «Ливерпулем» в чемпионате (и 3 из 4-х), так что никакой расслабленности у «красных» перед выездом на «Хоторнз» не должно было быть, но она все же появилась – иначе Коло Туре не отдавал бы удобнейшую голевую передачу на Виктора Аничебе, когда тот получил возможность мигом отомстить «красным» за их еще свежую выволочку, устроенную родному клубу нигерийского форварда. Да и не только в результативной ошибке Туре дело – их защитники «Ливерпуля» совершают достаточно регулярно, чтобы удивляться этому. «Красные» не смогли направить игру в то русло, которое было бы удобно им, а изменить что-то Роджерс то ли не захотел, то ли не смог. У него сейчас практически нет на скамейке игроков, способных что-то дать атаке, кроме может быть Виктора Мозеса, да и убирать с поля кого-то из пятерки Стерлинг-Хендерсон-Джеррард-Старридж-Суарес он зачастую не рискует.

То, что грозная атакующая связка «Ливерпуля» Суарес-Старридж не смогла разгуляться и ограничилась только одним голом до перерыва (красивый пас уругвайца на дальнюю штангу, где он уже видел не находившегося там в момент передачи Старриджа) – заслуга «Вест Брома», который сыграл очень плотно, по возможности перекрывая все зоны для мобильных полузащитников «Ливерпуля». Видимо Пепе Мел очень внимательно изучил ошибки игроков «Эвертона» в недавнем дерби – давать свободное пространство трем «С» «Ливерпуля» – Суаресу, Старриджу и Стерлингу – смерти подобно.

В атаке у «Вест Брома» до поры до времени получалось немногое, но, как мы уже сказали, в решающий момент «дроздам» взялся помочь Коло Туре. Мне особо понравилась его реакция на дикую ошибку – крутил головой в поисках виноватого, пока не осознал – да, это я родимый такое утворил и спихнуть ответственность не на кого. Но все же ошибка Туре стала следствием того давления, которое хозяева стали оказывать на далеко не безгрешную оборону «Ливерпуля» после перерыва и что интересно и похвально – «Вест Бром» на этом не остановился и в концовке владел инициативой, пытаясь замахнуться на полновесные три очка. В этом есть турнирная необходимость – сейчас «дрозды» очень сильно приблизились к зоне вылета, а с учетом неопытности их менеджера в английском футболе, лучше не рисковать и не опускаться до реальной борьбы за выживание, которую «Вест Брому» не предрекали летом ни под каким соусом. Кто ж знал, что они так нежданно-негаданно уволят Стива Кларка…

А вот «Эвертон», несмотря на удручающий эмоциональный фон поражения на «Анфилд Роуд» и все кадровые проблемы, которые накрыли «ирисок» в последнее время, смог справиться с ударом и одержал волевую победу над «Астон Виллой». Она стала сотой для Роберто Мартинеса в английском футболе и 50-й для него в рамках АПЛ, и рука менеджера в этой победе действительно была видна невооруженным глазом.

Начать хотя бы с того, что он очень удачно выбрал игрока, который заменит получившего повреждение Баркли (именно Стивен Пиенаар отдал передачу на Стивена Нэйсмита, когда тот забивал первый гол в ворота «Виллы»), а затем рискнул заменить правого защитника на нападающего, коим сейчас стоит воспринимать шотландца Нэйсмита. При этом пригодилась универсальность Айдена Макгиди и Кевина Мираньяса – они отошли соответственно на позиции правого защитника и хавбека, а бельгиец попутно получил возможность атаковать из глубины, что ему нравится куда больше, чем игра на острие атаки.

В итоге, правда, решающий мяч он забил со стандарта, которые выполнять в «Эвертоне» есть кому – в условиях жесткой конкуренции за право пробивать штрафные с Лейтоном Бейнсом и Россом Баркли Мираньясу не остается права на ошибку. Пробивать дважды кряду одному игроку в «Эвертоне» теперь вряд ли кто даст, если не забивать голы. Мяч Мираньяса получился красивым и логичным – «Эвертон» хоть и провалил первый тайм, но нашел в себе силы включить привычные скорости и переломить ход поединка, в чем большая заслуга мобильной полузащиты «ирисок» и тех замен, которые сделал Мартинес.

Любовь к риску во многом подвела Роберто в дерби, но сейчас он получил дивиденды, в то время как Роджерс мог гордиться своей покладистостью и благоразумием во вторник, но не может этого делать сейчас. Здесь бы, конечно, завести разговор о тактической и стилистической гибкости, которая необходима командам, претендующим на многое, но «Ливерпуль» и «Эвертон» пока что находятся лишь в стадии зарождения реальных амбиций и упрекать их менеджеров в том, что команды из Мерсисайда недостаточно «гуттаперчевы» было бы неправильно.

Сергей Бабарика
sport.ru

ПОКА БЕЗ АГУЭРО

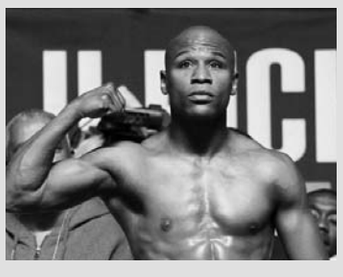
Лучший бомбардир «Манчестер Сити» в сезоне-2013/14 Серхио Агуэро из-за травмы пропустит около месяца. Об этом сообщил главный тренер команды Мануэль Пеллегрини, слова которого приводит официальный твиттер «Сити». Таким образом, аргентинец не сможет сыграть в первом матче 1/8 финала Лиги чемпионов с испанской «Барселоной». По мнению тренера, заменить такого игрока как Агуэро очень сложно, однако в команде есть футболисты, которые постараются это сделать. Пеллегрини назвал имена нападающих Альваро Негредо, Стевана Йоветича и Эдина Джеко. Агуэро повредил подколенное сухожилие в матче премьер-лиги с «Тоттенхэмом». Встреча прошла 29 января в Лондоне и завершилась победой команды из Манчестера со счетом 5:1. Аргентинский форвард забил гол на 15-й минуте, но в конце первого тайма был вынужден уйти с поля. В нынешнем сезоне Агуэро провел за «Сити» 25 матчей во всех турнирах, забив в них 26 мячей. С этим показателем аргентинец является лучшим бомбардиром команды. **(lenta.ru)**

У ШИРОКОВА КОНФЛИКТ С КЛУБОМ

Руководство питерского «Зенита» может отстранить от тренировок и игр полузащитника Романа Широкова из-за конфликта с главным тренером Лучано Спаллетти. Об этом сообщает издание «Спорт день за днем». По информации издания, непростые отношения игрока и тренера вылились в словесную перепалку в перерыве товарищеского матча с донецким «Шахтером» на сборе в Израиле. Широков предъявил Спаллетти претензии по руководству командой. После этой игры полузащитник покинул расположение команды и уехал в Санкт-Петербург. «Спорт день за днем» пишет, что поводом для конфликта послужил отказ Спаллетти от дальнейшего сотрудничества с россиянином, из-за чего застопорились переговоры о продлении контракта между игроком и клубом. Издание отмечает, что «Зенит» может не отпустить Широкова в другую команду до лета 2014 года, когда у него истечет контракт. При этом у полузащитника не будет игровой практики, что может негативно сказаться на его шансах поехать со сборной России на чемпионат мира. Сайт «Чемпионат.com» сообщил о том, что в услугах Широкова может быть заинтересован московский «Спартак». По информации источника, руководство красно-белых в ближайшее время должно обсудить возможность приглашения 32-летнего игрока. Агент Широкова Арсен Минасов в интервью «Советскому спорту» опроверг информацию о конфликте игрока и тренера. По словам Минасова, его подопечный уехал со сбора по медицинским показаниям – у него обострилась травма пятки. Широков выступает за «Зенит» с 2008 года. Вместе с командой он дважды становился чемпионом России, а также выигрывал Кубок и Суперкубок УЕФА. **(lenta.ru)**

МЕЙУЭЗЕР ДОВЕРЯЕТ БОЛЕЛЬЩИКАМ

Боксер Флойд Мейуэзер, признанный лучшим боксером 2013 года, предложил своим болельщикам определить ему следующего соперника. Поклонники боксера должны выбрать между британцем Амиром Ханом и аргентинцем Маркосом Майданой. Вопрос в понедельник, 3 февраля, был размещен в аккаунтах Мейуэзера в Facebook, Twitter и Instagram. 27-летний Хан, напоминает агентство Reuters, за свою карьеру одержал 28 побед, из них 20 нокаутом, и потерпел три поражения. 30-летний Майдана также проиграл три боя, а выиграл 35, причем 31 нокаутом. 36-летний Мейуэзер, в свою очередь, не потерпел ни одного поражения в карьере, выиграв все 45 боев. Боксер ведет роскошный образ жизни и известен экстравагантными поступками, поэтому его вопрос в соцсетях мало кого удивил, отмечает агентство. Ожидается, что решение будет объявлено в ближайшие дни. Мейуэзеру принадлежат титулы чемпиона мира WBC в весовых категориях до 66,7 и до 69,9 килограмма, а также титул «суперчемпиона» WBA (Всемирная боксерская ассоциация) в весе до 69,9 килограмма. За свой последний поединок с мексиканцем Саулем Альваресом Мейуэзер получил рекордный гонорар в истории бокса – $41,5 млн. **(lenta.ru)**



РИБЕРИ И БЕНЗЕМА БОЛЬШЕ НЕВИНОВНЫ

Суд во Франции снял обвинения с футболистов французской сборной Франка Рибери и Карима Бензема, которых подозревали в связи с несовершеннолетней проституткой, сообщает BBC News. По мнению суда, достаточных доказательств того, что Рибери и Бензема знали настоящий возраст девушки Захии Дехар в момент интимной связи с ней, предоставлено не было. Ни Дехар, ни футболисты ни разу не появились на процессе. Адвокаты Рибери и Бензема отметили, что полностью удовлетворены решением суда. По версии следствия, Рибери имел связь с Захией Дехар в 2009 году в Мюнхене в день своего рождения. На тот момент девушке было 17 лет, однако, как Дехар сама заявила следователям, она наврала футболисту по поводу своего возраста. Бензема, как утверждали в правоохранительных органах, повстречался с Дехар в 2008 году и заплатил ей за проведенную вместе ночь. Если Рибери не отрицал, что платил Дехар за секс, то Бензема связь с девушкой отрицал. Расследование в отношении футболистов началось после того, как Дехар задержали во время полицейского рейда. Она рассказала, что среди ее клиентов были и известные французские спортсмены. По словам девушки, она начала заниматься проституцией в 15-16 лет, но всегда скрывала свой настоящий возраст. В настоящее время она работает в модной индустрии и пользуется покровительством дизайнера Карла Лагерфельда. Проституция во Франции является легальной, однако лишь после 18 лет. **(lenta.ru)**

КЛИЧКО ПРОВЕДЕТ БОЙ В ГЕРМАНИИ

Бой украинского боксера Владимира Кличко и австралийца Алекса Леапаи пройдет 26 апреля 2014 года в немецком Оберхаузене. Об этом сообщает сайт Fightnews.com. 3 февраля контракт на поединок подписали представители Кличко. Леапаи поставил подпись под соглашением 4 февраля. Австралиец был объявлен обязательным претендентом на принадлежащий Кличко титул чемпиона мира по версии WBO (Всемирная боксерская организация) в начале декабря 2013 года. Представители австралийца тогда предложили провести бой в Азии, например, в Китае, где Леапаи пользуется популярностью. Азиатские болельщики называют его «австралийским Майком Тайсоном». 34-летний австралиец провел на ринге 37 боев, выиграв 30 (24 – нокаутом). Четыре раза он оказывался в роли проигравшего. Еще три поединка с его участием завершились вничью. В своем последнем бою Леапаи победил россиянина Дениса Бойцова (поединок прошел в ноябре 2013 года). Помимо титула WBO, 37-летний Кличко владеет званиями чемпиона мира по версиям WBA (Всемирная боксерская ассоциация) и IBF (Международная федерация бокса). В своем последнем бою в октябре 2013 года украинец победил россиянина Александра Поветкина. Всего в 64 поединках Кличко-младший одержал 61 победу (51 – нокаутом) и три раза проиграл. **(lenta.ru)**

«РАСИНГ» БАСТОВАЛ

Футболисты клуба «Расинг» из Сантандера на севере Испании в четверг, 30 января, отказались играть ответный домашний матч четвертьфинала Кубка Испании с «Реалом Сосьедад». Об этом сообщает Europa Press. Игроки вышли на стадион в форме, но играть так и не начали. Они постояли в центре поля, поаплодировали болельщикам, услышали от них ответные аплодисменты и вернулись под трибуны. Причиной забастовки футболистов стала невыплата зарплаты и нежелание совета директоров уйти в отставку. Спортсмены и тренеры «Расинга» не получают зарплату уже более пяти месяцев, отмечает агентство. Кроме того, по мнению игроков, менеджмент во главе с президентом клуба Анхелем Лавином пагубно влияет на команду. «Нам пришлось сделать это, потому что иначе эти люди убили бы клуб», – пояснил один из футболистов. Судья засчитал «Расингу» техническое поражение 0:3. Таким образом, «Реал Сосьедад», который выиграл у «Расинга» первый матч со счетом 3:1, вышел в полуфинал Кубка Испании, где встретится с «Барселоной». За забастовку на поле футболистам из Сантандера может грозить до года дисквалификации. **(lenta.ru)**

«Бронзовый век» казахстанского бенди

Сборная Казахстана по хоккею с мячом вновь завоевала бронзовые награды чемпионата мира

Вячеслав Селезнев

Казахстанская сборная на завершившемся в Иркутске чемпионате мира повторила свое достижение последних лет. На счету нашей команды очередная «бронза». Причем в очередной раз в матче за третье место наши игроки одолели команду Финляндии. Во всех без исключения случаях финны оспаривали в матчах с Казахстаном бронзовые награды мировых первенств. В последние три года, включая нынешний, они не преуспели в этом.

Для сборной Казахстана первенство началось в позапрошлое воскресенье встречей против хозяев турнира – россиян. В этом матче дружина Алексея Никишова уступила действующим чемпионам мира со счетом 10:1. Единственный гол в составе нашей сборной провел Дмитрий Завидовский. Игрок новосибирского «Сибсельмаша» отличился под занавес поединка, когда Россия вела уже со счетом 10:0.

В другом матче подгруппы А шведы разбили финнов со счетом 9:1. А на следующий день сборная Швеции разгромила нашу команду со счетом 11:2.

В составе сборной Казахстана отличились Александр Насонов и Рауан Исалиев. Другой матч группы между Россией и Финляндией завершился победой первых – 7:2.

Наконец, свой заключительный матч в подгруппе сборная Казахстана сумела выиграть у команды Финляндии со счетом 7:3. Случилось это 29 января. Дублем в ворота финнов отметились Дмитрий Завидовский и Сергей Почкунов. По одному разу удалось отличиться Рауану Исалиеву, Павлу Дубовику и Александру Насонову.

По-настоящему боевым и упорным получился поединок между россиянами шведами. Зафиксировав в основное время ничью – 2:2, команды прибегли к серии пенальти. Здесь удача была на стороне россиян – 3:1.

В стадии плей-офф, которая начиналась с 1/4 финала, наша сборная получила в соперники команду США. В матче, который состоялся 30 января, подопечные Алексея Никишова без труда разделались с американцами, отгрузив в их ворота 11 мячей и пропустив только три. Два игрока нашей сборной забивали по три раза в этом поединке. Авторами хет-триков стали Рауан Исалиев и Сергей Почкунов. Денис Слаутин и Искандер Нугуманов забили по два раза. И одно точное попадание на счету Петра Грибанова. Примечательно, что все три гола в составе американцев провел Джон Кесели.

О старте плей-офф можно сказать, что одни выступали явными фаворитами, беспощадно громя других, которые годились лишь на роль мальчиков для битья. При этом победа сборной Казахстана над американцами не является самой крупной. Так, россияне, к примеру, разгромили сборную Канады со счетом 22:1. А шведы вовсе покуражились над белорусами, завершив матч в свою пользу со счетом 33:5.

На этом фоне весьма скромно смотрятся показатели сборной Финляндии, которая одолела норвежцев со счетом 9:2.

Насколько явно проходными получились игры 1/4 финала, настолько же бескомпромиссными и упорными вышли встречи 1/2 финала, которые были сыграны 1 февраля. Россияне, можно сказать, поскромничали, обыграв Финляндию со счетом 3:1.

Наша же сборная минимально уступила Швеции – 3:4. Скандинавы уже на 4-й минуте поединка вышли вперед благодаря голу Патрика Нильссона. Вскоре (18 минута) Александр Насонов сумел сравнять счет. Однако шведы спустя минуту вновь оказались впереди. Отличился Кристофер Эдлунд. А на 30-й минуте соперники развили успех. Вновь отличился Нильссон.

Игроки сборной Казахстана, несмотря на разницу в счете, продолжили погоню за шведами, и спустя три минуты после гола Нильссона свое слово сказал Павел Дубовик – 3:2.

Тем не менее сборной Швеции опять удалось увеличить отрыв. На 45-й минуте отличился Эрик Петтерсон. Казахстанцев хватило лишь на то, чтобы сократить разницу в счете. На 67-й минуте Сергей Почкунов оформил окончательный счет – 4:3 в пользу шведов.

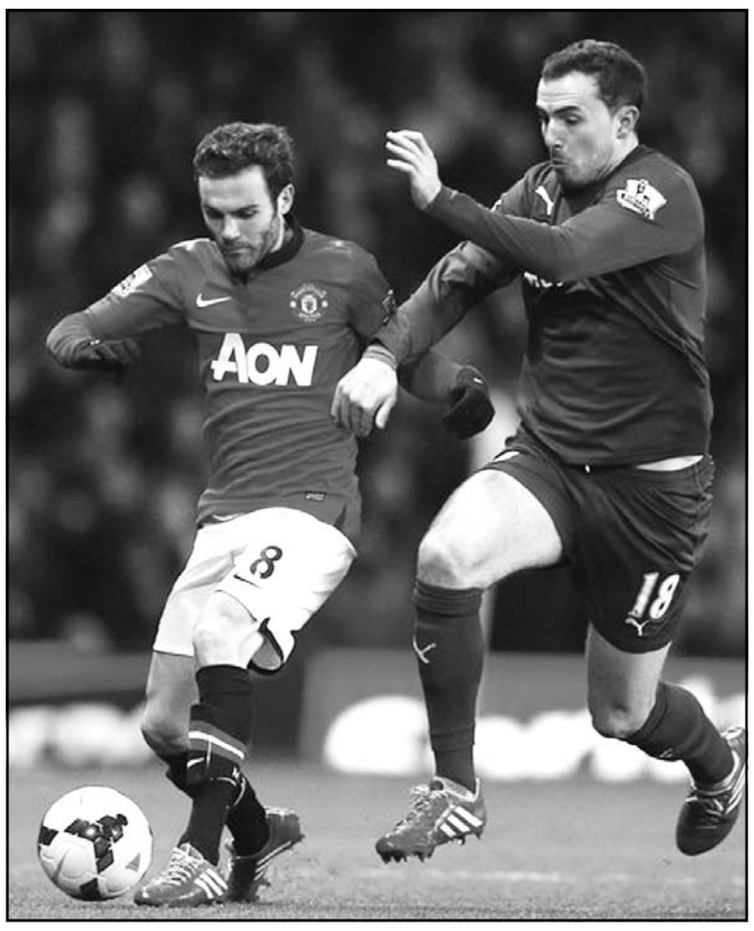
2 февраля в матче за бронзовые награды сборная Казахстана в третий раз подряд встречалась с финнами. Хоть и не без труда, но наша команда сумела отстоять «бронзу», уже пятую в своей истории и третью подряд.

По ходу встречи финны вели со счетом 2:0. Однако голы Александра Насонова, Леонида Бедарева и Сергея Почкунова поставили финнов в незавидное положение. Однако хоккеисты Суоми нашли в себе силы сравнять счет. Однако под занавес игры точные удары Александра Насонова и Рауана Исалиева принесли награды сборной Казахстана.

В финале турнира сборная России сумела защитить свой титул, обыграв шведов со счетом 3:2.

Трансферы и цифры

Зимнее трансферное окно закрылось в последний день января. И самое время подвести промежуточные итоги. Подсчет доходов и расходов самых активных футбольных лиг мира в сезоне-2013/14 явил следующую картину.



Англия. Премьер-лига
Расход: 915 млн 670 тыс. евро. Доход: 385 млн 957 тыс. евро. Итого: минус 529 млн 713 тыс. евро.

Как и в прошлом сезоне, клубы английской премьер-лиги оказались лидерами по количеству затрат на игроков. Самой дорогой сделкой этой зимы стал переход из «Челси» в «Манчестер Юнайтед» Хуана Маты, за которого манкунианцы заплатили 44 млн 730тыс. евро. В лондонском клубе этими деньгами распорядились моментально: сначала «Челси» перечислил португальской «Бенфике» 25 млн за Матича, еще 13,2 млн евро были отправлены на счет швейцарского «Базеля» за Салаха. Наконец, трансфер Курта Зума из «Сент-Этьена» обошелся «синим» в 14,6 млн евро. Среди прочих трансферов отметим переход Константинуса Митроглу из «Олимпиакоса» в «Фулхэм». Финансовые составляющие сделки не разглашаются, но, по данным британской прессы, футболист обошелся лондонскому клубу в 15 млн евро. Известно, что контракт форварда сборной Греции с «дачниками» рассчитан до 2018 года.

Италия. Серия А
Расход: 458 млн 750 тыс. евро. Доход: 452 млн 875 тыс. евро. Итого: минус 5 млн 875 тыс. евро.

После того как в «Интере» сменился владелец, именно от миланского клуба ждали наибольшей активности во время трансферного окна. Однако прогнозы специалистов подтвердились лишь частично: нерадзурри не слишком сильно обновили состав, но зато отметились самым дорогим приобретением в стране. На флажке заявочного периода состав черно-синих пополнил лидер «Лацио» Эрнанес, за которого боссы «Интера» заплатили столичному клубу 15 млн евро.

К слову, другой миланский клуб этой зимой действовал по обратной стратегии. Боссы «Милана» сумели подписать Хонду, Эссьена и Рами, заплатив в общей сложности лишь 400 тыс. евро.

В целом же большинство клубов серии А усилились прошлым летом, поэтому зимой на трансферы решились только единицы. Например, «Ювентус» подписал лишь Пабло Освальдо. «Рома» ограничилась частичной оплатой недешевого перехода Найнгголана, а «Наполи» подписал Жоржиньо, Энрике и Гуляма, заплатив за этих футболистов 14 млн евро.

Франция. Лига 1
Расход: 434 млн 480 тыс. евро. Доход: 248 млн 500 тыс. евро. Итого: минус 185 млн 980 тыс. евро.

Главным трансфером этой зимы во Франции стал переход Йоана Кабая из «Ньюкасла» в «ПСЖ». Сделка обошлась парижанам в 25 млн евро, поэтому неудивительно, что действующий чемпион больше не совершил ни одного приобретения.

Что касается «Монако», боссы которого уже успели приучить футбольную общественность к многомиллионным тратам, то в период зимнего трансферного окна этот клуб совершил три довольно громких приобретения: за Траоре, Элдерсона и Бербатова «Монако» выложил 11,5 млн евро.

Испания. Примера
Расход: 397 млн 50 тыс. евро. Доход: 504 млн 175 тыс. евро. Итого: 107 млн 125 тыс. евро.

Ни «Реал», ни «Барселона» этой зимой не отметились ни одним трансфером. Что, в общем-то, неудивительно, учитывая активную заявочную кампанию, которую провели оба клуба прошлым летом. Единственной командой из числа лидеров, которая усилилась зимой, стал мадридский «Атлетико», подписавший арендные соглашения с Диего из «Вольфсбурга», а также экс-капитаном харьковского «Металлиста» Хосе Эрнесто Сосой. Оба, кстати, уже успели дебютировать за «матрасников» в победном матче с «Реалом Сосьедад», по итогам которого мадридский клуб единолично возглавил турнирную таблицу чемпионата Испании.

Германия. Бундеслига
Расход: 292 млн 905 тыс. евро. Доход: 214 млн 305 тыс. евро. Итого: минус 78 млн 600 тыс. евро.

Действующий чемпион Германии, потративший прошлым летом 55 млн евро на покупку Марио Гетце и Тьяго Алькантары, зимой оформил сделку по приобретению форварда дортмундской «Боруссии» Роберта Левандовски.

На протяжении нескольких месяцев в Германии назревал трансфер Юлиана Дракслера из «Шальке» в «Арсенал», который мог обойтись лондонскому клубу в 46 млн евро, однако постепенно интерес со стороны «канониров» угас, и сделка сорвалась.

Среди других переходов стоит отметить покупку «Вольфсбурга», который пополнил свой состав Кевином де Брюйне из «Челси», за которого руководство немецкого клуба заплатило 17 млн евро.

Португалия. Примейра
Расход: 79 млн 25 тыс. евро. Доход: 180 млн 622 тыс. евро. Итого: 101 млн. 597 тыс. евро.

Португальские клубы этой зимой в очередной раз продемонстрировали всему футбольному миру, как нужно зарабатывать деньги на продаже футболистов. За примерами далеко ходить не нужно: Неманья Матич был продан из «Бенфики» в «Челси» за 25 млн евро, а в ближайшее время может быть отдан в «Зенит» защитник Гарай. По информации португальских СМИ, в настоящий момент обе стороны ведут переговоры о цене. Трансферная стоимость футболиста, по данным специализированного интернет-портала Transfermarkt.de, составляет 30 млн евро.

championat.com

НЕ СТАЛО ЛУИСА АРАГОНЕСА

Бывший главный тренер сборной Испании по футболу Луис Арагонес скончался 1 февраля в возрасте 75 лет. Об этом сообщается на сайте испанской федерации футбола. Арагонес умер в мадридской больнице. О причинах смерти пока неизвестно. Свою карьеру Арагонес начал в 1957 году в испанском клубе «Хетафе». Спустя год он перешел в мадридский «Реал». К 1974 году, когда он впервые стал тренером, Арагонес успел сыграть в составе шести испанских клубов. Первой командой, которую Арагонес начал тренировать, стал «Атлетико Мадрид». Он также руководил «Барселоной», «Севильей» и «Валенсией». Испанскую сборную тренер возглавил в 2004 году и спустя четыре года сумел выиграть чемпионат Европы. В 2009 году Арагонес завершил карьеру. Последним местом его работы был турецкий «Фенербахче». Помимо европейского чемпионата, Арагонес в качестве тренера выиграл чемпионат Испании и четыре раза завоевывал кубок страны. **(lenta.ru)**

«СИЭТТЛ» ВЫИГРАЛ СУПЕРБОУЛ

Команда «Сиэттл Сихоукс» вечером в воскресенье, 2 февраля, впервые выиграла Суперкубок американской Национальной футбольной лиги (NFL), одержав победу над «Дэнвер Бронкос». Об этом сообщает Associated Press. Матч закончился с разгромным счетом 43:8. При этом «Дэнверу», считавшемуся до начала матча фаворитом, удалось заработать несколько очков только в последние минуты встречи: к концу третьей четверти матча счет составлял 36:0. 48-й Супербоул, финальная игра чемпионата NFL, проходил на стадионе Met Life в Ист-Рутерфорде, в штате Нью-Джерси. Главное событие американского футбола посетили более восьмидесяти тысяч болельщиков. Суперкубок разыгрывается между чемпионами Американской футбольной конференции (AFC) и Национальной футбольной конференции (NFC). **(lenta.ru)**

СМЕРТЬ ПОСЛЕ БОЯ

Мексиканский боксер Оскар Гонсалес, у которого после боя с Хесусом Галисией была диагностирована смерть мозга, скончался в больнице в Мехико. Об этом сообщается в твиттере промоутерской компании Canelo Promotions. Издание Deportes Univision назвало причиной смерти 23-летнего боксера сердечный приступ, который он перенес в реанимации. После поединка с Галисией у Гонсалеса была диагностирована травма ствола головного мозга, которая привела к кровоизлиянию, что стало причиной смерти мозга. Бой Гонсалеса и Галисио прошел 1 февраля в Мехико. В 10-м раунде Гонсалес после удара в голову потерял сознание. Боксера прямо с ринга доставили в больницу. Гонсалес успел провести на ринге 26 боев, выиграв 23 (14 – нокаутом). Трижды мексиканец оказывался в роли проигравшего. **(lenta.ru)**

ИЗМАЙЛОВ ПЕРЕШЕЛ В «ГАБАЛУ»

Азербайджанский футбольный клуб «Габала» на официальном сайте объявил о переходе на правах аренды полузащитника португальского «Порту» Марата Измайлова. Арендное соглашение рассчитано до 30 июня 2014 года. В новой команде Измайлов будет выступать под седьмым номером. О намерении взять футболиста в аренду «Габала», которую тренирует российский специалист Юрий Семин, объявила 30 января. В нынешнем сезоне Измайлов провел за «Порту» всего один матч. 18 сентября 2013 года он вышел на поле в игре Лиги чемпионов с венской «Аустрией». Остальное время россиянин залечивал травмы, а также отсутствовал в команде по семейным обстоятельствам. За «Порту» россиянин играет с января 2013 года. До этого Измайлов выступал за португальский «Спортинг» и московский «Локомотив». После 18 туров чемпионата Азербайджана «Габала» набрала 35 очков, что позволяет команде занимать второе место в турнирной таблице. Отставание от лидера – «Карабаха» – составляет одно очко. **(lenta.ru)**

ВО ФРАНЦИЮ БЕЗ ЖАЙЛАУОВА

Защитник Роман Савченко поехал со сборной Казахстана во Францию, в Астане остались Константин Пушкарев и Талгат Жайлауов. Ранее опубликованная информация оказалась неточной. Напомним, с 6 по 8 февраля в рамках Кубка Евровызова сборная Казахстана под руководством финского специалиста Ари-Пекки Селина сыграет с Францией, Германией и Данией. Турнир состоится в Бриансоне. **(shaiba.kz)**

ASTANA ВЫСТУПИТ НА ТУРЕ АНДАЛУСИИ

С 19 по 23 февраля «Astana Pro Team» примет участие в многодневке Vuelta Ciclista a Andalucía (тур Андалусии), выставив очень сильный состав опытнейших гонщиков, сообщает официальный сайт фан-клуба велокоманды. Поведет за собой команду опытнейший итальянец Микеле Скарпони. Помимо титулованного капитана удачно проявить себя на гонке может практически каждый член состава велокоманды «Астана»: Якоб Фульсанг, Танел Кангерт и сразу четыре казахстанца Александр Дьяченко, Алексей Луценко, Андрей Зейц, Дмитрий Муравьев. Гонку прошлого года выиграл Алехандро Вальверде. Он планирует защитить свой титул и в этом году в соперничестве с Брэдли Виггинзом и Риччи Портом. Испанская веломногодневка проходит ежегодно по территории автономного сообщества Андалусии. Вуэльта Андалусии разделяется на пять дней и начинается прологом в виде индивидуальной гонки на время. Впервые гонку провели в 1925 году. По традиции, тур Андалусии демонстрирует подготовку команд и отдельных гонщиков к началу сезона. **(inform.kz)**

«КАЙРАТ» СЫГРАЕТ С «СИБИРЯКОМ»

АФК «Кайрат» и ПМФК «Сибиряк» достигли договоренности о проведении двух контрольных матчей в Новосибирске. В рамках подготовки к матчам «Кубка К. Еременко» чемпионы Европы «Кубка К. Еременко» сыграют в Новосибирске с местным «Сибиряком». На сегодняшний день сибирский клуб занимает шестое место в турнирной таблице чемпионата России и имеет все шансы попасть в серию плей-офф. Предстоящими контрольными матчами новосибирцы заполнят двухнедельную паузу в сезоне, связанную с проведением чемпионата Европы по мини-футболу в Бельгии. Встречи с многократным чемпионом Казахстана и действующим обладателем Кубка УЕФА пройдут в спортивном комплексе НГАСУ 6 и 7 февраля 2014 года. Также напомним, что в составе российского клуба выступает экс-кайратовец – Лео Сантана, карьера которого как профессионального игрока состоялась именно в алматинском клубе. **(kairat-futsal.kz)**

РЕЙТИНГ ВОСКОБОЕВОЙ

Казахстанская теннисистка Галина Воскобоева за истекшую неделю поднялась на восемь строчек в первой сотне обновленного рейтинга одиночного разряда Женской теннисной ассоциации (WTA). По состоянию на 3 февраля Галина Воскобоева занимает 63 позицию против 71-й неделей ранее. Казахстанка Ярослава Шведова осталась на 79 строке. Во второй сотне рейтинга казахстанка Зарина Дияс отыграла одну позицию, переместившись со 112-го на 111 место, Юлия Путинцева опустилась со 122-го на 127 место, Сесиль Каратанчева – со 139 строчки на 142-ю. Керимбаева, находящаяся в четвертой сотне рейтинга, потеряла две строки и занимает 304 место против 302 неделей назад. Анна Данилина в шестой сотне поднялась с 532-го на 507 место. Возглавляет рейтинг одиночного разряда по-прежнему американка Серена Уильямс, второй идет белоруска Виктория Азаренко, на третье место вернулась китаянка На Ли. В рейтинге парного разряда казахстанка Воскобоева осталась 30-й, Шведова сохранила за собой 55 строчку. Данилина из пятой сотни перешла в четвертую (397 место против 444-го неделей ранее), в пятой сотне казахстанка Керимбаева переместилась с 438-го на 436 место, Дияс осталась 488-й, в шестой сотне Асия Даир опустилась с 552-го места на 554-е. Лидируют в рейтинге парного разряда итальянки Сара Эррани и Роберта Винчи, на третье место поднялась представительница Китая Шуай Пенг. **(newskaz.ru)**

Головкин в шаге от юбилейной победы

Казахстанский боксер выиграл свой 29-й поединок

Вячеслав Селезнев

В прошедшую субботу Геннадий Головкин провел свой 29-й бой в профессиональной карьере. И сумел его выиграть. Впрочем, в шансах GGG никто и не сомневался. Поскольку Головкин выглядит едва ли неуязвимым для соперников. Демонстрируя практически полное отсутствие слабых мест и безоговорочное преимущество. На этот раз под горячую руку казахстанца попал ганский боксер Осуману Адама.

Тридцатитрехлетний ганец до субботнего боя провел 25 поединков, из которых проиграл три. Последнее поражение Адамы датируется 2012 годом. 7 марта того года ганец уступил австралийцу Дэниэлу Гилу. При этом досрочных поражений на его счету еще не было. А вот из его двадцати двух побед шестнадцать были добыты досрочно. У Головкина перед этим боем в карьере значилось 28, все из которых были выиграны. При этом 25 раз казахстанец побеждал досрочно.

И в поединке, который прошел в Монте Карло, Головкин сразу обозначил свои притязания на победу. Уже в первом раунде Адама был отправлен в нокдаун. На этом наш боксер не останавливался и продолжал уверенно осаждать соперника, который по сути ничего не мог противопоставить в ответ. Робкие контрвыпады на удары Головкина ни к чему не приводили. А развивать собственное наступление Адама не спешил. В итоге казахстанец чувствовал себя вольготно и спокойно вел бой к победному завершению.

Следующий нокдаун случился в шестом раунде. Но Адама устоял и продолжил бой. Впрочем, первое досрочное поражение в карьере ганца было вопросом времени. И в седьмом раунде после серии ударов в исполнении GGG рефери принял решение об остановке боя и присуждении досрочной победы Головкину.

Очередной триумф Головкина приблизил его к юбилейной победе. Тридцатый по счету поединок казахстанца намечен на 26 апреля в Нью-Йорке на ринге Madison Square Garden. Правда, относительно соперника ничего пока неизвестно. В воскресенье популярный сайт allboxing.ru со ссылкой на портал BoxingScene.com привел сведения о том, что ближайшими соперниками Головкина могут стать ирландец Энди Ли или американец Джеймс Киркленд. Однако точных данных о том, с кем будет встречаться Головкин, пока нет.

Немногим позднее промоутер казахстанца Том Леффлер заявил о том, что телеканал HBO одобрил имена трех боксеров, предложенных в качестве соперников на предстоящий бой. Сейчас команда Головкина планирует провести переговоры, для того чтобы определиться с ближайшим соперником казахстанца.

Между тем триумф Головкина не остался незамеченным. Популярное американское издание Bleacherreport.com включило нашего боксера в список лучших мастеров нокаута последнего десятилетия. Головкин в почетной десятке лучших занимает восьмое место. Первую строчку рейтинга оккупировал украинец Виталий Кличко. Его брат Владимир расположился на четвертом месте. А вторую и третью строчку занимают Роман Гонсалес и Дэвид Хэй.

Маркос Майдана, Лукас Матисс и Джонни Гонсалес занимают 5-7 места. А вслед за Головкиным оказались Джеймс Киркленд и Эдвин Валеро.

Навстречу Федереру

Мужская сборная Казахстана по теннису вышла в 1/4 финала Кубка Дэвиса

Данияр Балахметов

Казахстанские теннисисты сумели преодолеть барьер в лице сборной Бельгии и пройти в четвертьфинал мировой группы Кубка Дэвиса. В начале апреля нашу команду ожидает встреча с грозной сборной Швейцарии во главе с таким мастодонтом как Роджер Федерер, который написал об этом в своем твиттере.

Между тем путь в четвертьфинал для сборной Казахстана не был простым и легким. На кортах Национального теннисного центра в Астане все три дня матчевой встречи было жарко, и до последнего момента судьба путевки в следующую стадию была неизвестна. Впрочем, после побед в двух стартовых поединках наша сборная была в шаге от досрочного триумфа над бельгийцами. Но в итоге в последующих двух встречах гости сумели выровнять положение и внести нешуточную интригу перед заключительным и по всем параметрам судьбоносным матчем.

Стартовые поединки встречи Казахстан – Бельгия состоялись в прошлую пятницу. В этот день казахстанских любителей тенниса порадовали Михаил Кукушкин и Андрей Голубев. Первый одолел Рубена Бемельманса 6-4, 6-7(3), 6-2 и 6-3. А второй оказался сильнее Давида Гоффена 7-6(9), 3-6, 4-6, 6-2, 12-10. Сборная Казахстана повела в счете – 2:0.

При таких раскладах парная встреча в субботу могла стать решающей. Во многом это относилось к нашей сборной, которая в случае победы в поединке досрочно гарантировала бы себе путевку в четвертьфинал. А бельгийцам, по сути, и терять было нечего. Только выигрыш сохранял им шансы на продолжение борьбы. И они этого добились. Дуэт в составе Оливье Рохуса и Рубена Бемельманса оказался сильнее казахстанского тандема в лице Евгения Королева и Михаила Кукушкина – 2-6, 7-6(4), 3-6, 6-7(4).

Тем не менее в стартовом поединке воскресенья Михаил Кукушкин мог снять все вопросы о победителе матчевой встречи. Однако Давид Гоффен преподнес неприятный сюрприз своему сопернику и его поклонникам, одолев Кукушкина – 6-4, 3-6, 6-3, 4-6, 0-6. По итогам этого поединка бельгийцы нивелировали преимущество сборной Казахстана в счете – 2:2

Во всех смыслах решающая встреча свела между собой Андрея Голубева и Рубена Бемельманса. В этом поединке Голубев показал класс и уверенно победил соперника – 6-2, 6-3, 6-1. В четвертьфинал вышла сборная Казахстана.

Теперь с 4 по 6 апреля наши теннисисты сыграют в Швейцарии с командой этой страны. Швейцарцы в первом круге мировой группы Кубка Дэвиса встречались в Нови-Саде с Сербией, которая выступала без Новака Джоковича. Тем не менее швейцарцы, несмотря на наличие своих главных звезд, Роджера Федерера и триумфатора последнего Australian Open Станисласа Вавринки, проиграли своим соперникам два поединка. Правда, до этого сборная Швейцарии вела у хозяев со счетом 3:0. А Федерер и Вавринка свои поединки выиграли.

Стоит сказать, что у швейцарских теннисистов имеются счеты к казахстанской команде, которая осенью 2010 года сенсационно обыграла их в плей-офф мировой группы Кубка Дэвиса со счетом 5:0. Те поединки, состоявшиеся в Астане, прошли без участия Роджера Федерера, который брал паузу. Тем не менее никто и предположить не мог, что швейцарцы окажутся разгромленными. Впрочем, предстоящий поединок с тем триумфом может соотноситься разве что в рамках исторических параллелей. Статуса фаворита та встреча или какого-то другого преимущества нашей команде не дает. Все нужно будет доказывать заново.

Russian Boxing Team повержена, на очереди Guerreros

Боксерский клуб Astana Arlans разгромил команду Russian Boxing Team

Данияр Балахметов
flickr.com/photos/worldseriesboxing

В ближайшую пятницу бойцы Astana Arlans в рамках 8-й недели четвертого сезона Всемирной серии бокса проведут поединок в далекой Мексике против клуба Mexico Guerreros. Перед встречей с аутсайдером группы В «Арланы» сошлись в матче с Russian Boxing Team в Алматы. Бой с российской командой имел для нашего клуба важное стратегическое значение в плане распределения мест в группе. И наш клуб с задачей по завоеванию ценных очков справился, причем сделал это убедительно и безоговорочно. Все пять боев, состоявшихся в прошлую пятницу, остались за боксерами Astana Arlans.

В самом легком весе (до 49 кг) Мардан Берикбаев встречался с Бэликом Галановым. Бой получился равным и упорным. Оба спортсмена демонстрировали настрой на победу и имели одинаковые шансы закончить поединок в свою пользу. В конечном итоге свою команду вперед вывел Мардан Берикбаев. Согласно решениям рефери, Берикбаев одержал минимальную победу (47:47, 48:46, 47:47).

В следующей весовой категории (до 56 кг) встретились Мади Шулаков и Никита Федорченко. Оба спортсмена проводили свои первые бои во Всемирной серии бокса. Казахстанец в этом поединке смотрелся предпочтительнее и своими точными и эффективными действиями провоцировал Федорченко на ведение боя порой не по спортивному принципу. В конечном итоге россиянин был наказан штрафными баллами. А победу одержал Шулаков (50:43, 49:44, 50:43). Теперь по сумме двух поединков вечера общий счет встречи стал 2:0 в пользу Astana Arlans. Это преимущество означало то, что третий бой вечера становился главным. Ведь победа в нем приносила «Арланам» досрочный триумф над соперниками.

Решать судьбу встречи выпало боксерам, чей вес не превышает 64 кг, казахстанец Асхат Уалиханов бился против Максима Дадашева. Наш спортсмен нанес поражение представителю гостей (48:47, 49:46, 48:47) и принес победу казахстанской команде. В оставшихся двух поединках вечера, россияне имели лишь возможность немного подправить свою статистику.

Но «Арланы» весьма решительно были настроены на победу и в оставшихся поединках были беспощадны к соперникам. В весовой категории до 75 кг украинский легионер казахстанского клуба Сергей Деревянченко не оставил шансов Петру Хамукову (50:45, 50:45, 50:43).

А в заключительном поединке вечера (до 91 кг) наш Василий Левит нанес поражение Алексею Егорову (48:47, 48:47, 49:46). Общий итог встречи 5:0 в пользу Astana Arlans и вторая победа над россиянами. Первая была добыта в ноябре в Санкт-Петербурге со счетом 3:2.

В других матчах группы победы одержали боксеры кубинской команды Cuba Demadores и мексиканского клуба Mexico Guerreros. Кубинцы одержали безоговорочную викторию на своем ринге над командой Poland Hussars – 5:0. А вот мексиканцы у себя дома выиграли у команды Azerbaijan Baku Fires – 3:2.

Теперь азербайджанцы 8 февраля примут поляков. А российский клуб на своем ринге 12 марта выяснит отношения с кубинцами.

ИСЛАМХАН В ЧИСЛЕ ЛУЧШИХ

Плэймейкер молодежной сборной Казахстана Бауржан Исламхан попал в Топ-5 звезд «Кубка Содружества 2014». Казахстанская команда заняла на турнире пятое место. Во многом такое весьма удачное выступление – заслуга 9-го номера команды – Исламхана. Уроженец Тараза зарекомендовал себя еще на прошлом Кубке Содружества, после чего подписал контракт с краснодарской «Кубанью», где и провел этот сезон. Но в столице краснодарского края у Бауржана не заладилось, и перед началом нынешнего турнира он вернулся на родину, в «Кайрат». И теперь у главного тренера алматинского клуба Владимира Вайсса несомненно возникнет приятная головная боль в определении состава. Ведь Исламхан показал незаурядные лидерские качества, по ходу турнира смог адаптироваться на поле с индивидуально сильным партнером по команде – Георгием Жуковым и доказал, что готов как в одиночку решить исход встречи, так и добывать результат, синтезируя свои умения с командной игрой. В данной связи можно полностью согласиться с главным тренером сборной России Николаем Писаревым: «Он видит развитие атаки на два-три шага вперед. Просто потрясающе! Такие игроки как раз и украшают турнир». Неизвестно, как оно будет дальше, но этот турнир Исламхан определенно может занести себе в актив. **(sports.ru)**

СЕДЕЛЬНИКОВ НЕ СЫГРАЕТ В ТУРЦИИ

Республиканский интернет-портал «Sports.kz» писал о том, что молодой казахстанский защитник Владимир Седельников подписал контракт с клубом 1 лиги чемпионата Турции «Денизлиспор». Однако в ближайшее время в футболке турецкого клуба наш земляк сыграть не сможет... Из-за того, что «Денизлиспор» имеет долги, тянущиеся на протяжении 7 месяцев, Турецкая федерация футбола запретила клубу регистрацию новых футболистов. До последнего момента казахстанцу обещали, что этот вопрос будет решен, однако теперь уже окончательно стало ясно, что Владимир Седельников не сможет играть за «Денизлиспор» минимум до лета. **(sports.kz)**

НИБАЛИ ПРОДОЛЖАЕТ ЛЕЧЕНИЕ

Команда «Астана» сделала официальное заявление по поводу травмы Винченцо Нибали, полученной им на Туре Сан-Луиса-2014. Врач команды Андреа Андреацколи, сопровождавший Нибали в Аргентине и Европе, рассказал: «Винченцо Нибали беспокоили боли в ребре после падения на гонке в Аргентине на прошлой неделе. Рентген подтвердил наличие травмы, но показал отсутствие переломов в ребрах. Было принято решение продолжить лечение и прием противовоспалительных препаратов, продолжив также тренировки при сохраненном расписании запланированных гонок. Винченцо ощущает боль, когда делает более глубокие вдохи, боль не уменьшается с момента получения травмы в Аргентине на прошедшей неделе. Возможно, что последствия травмы были усугублены долгим перелетом домой. Есть надежда, что лечение поможет в ближайшие дни уменьшить боль. На следующей неделе Винченцо направится в Дубай, теплый климат которого сейчас идеально подходит для продолжения лечения, тренировок и выступлений под непрерывным контролем врачей». **(proteam-astana.com)**

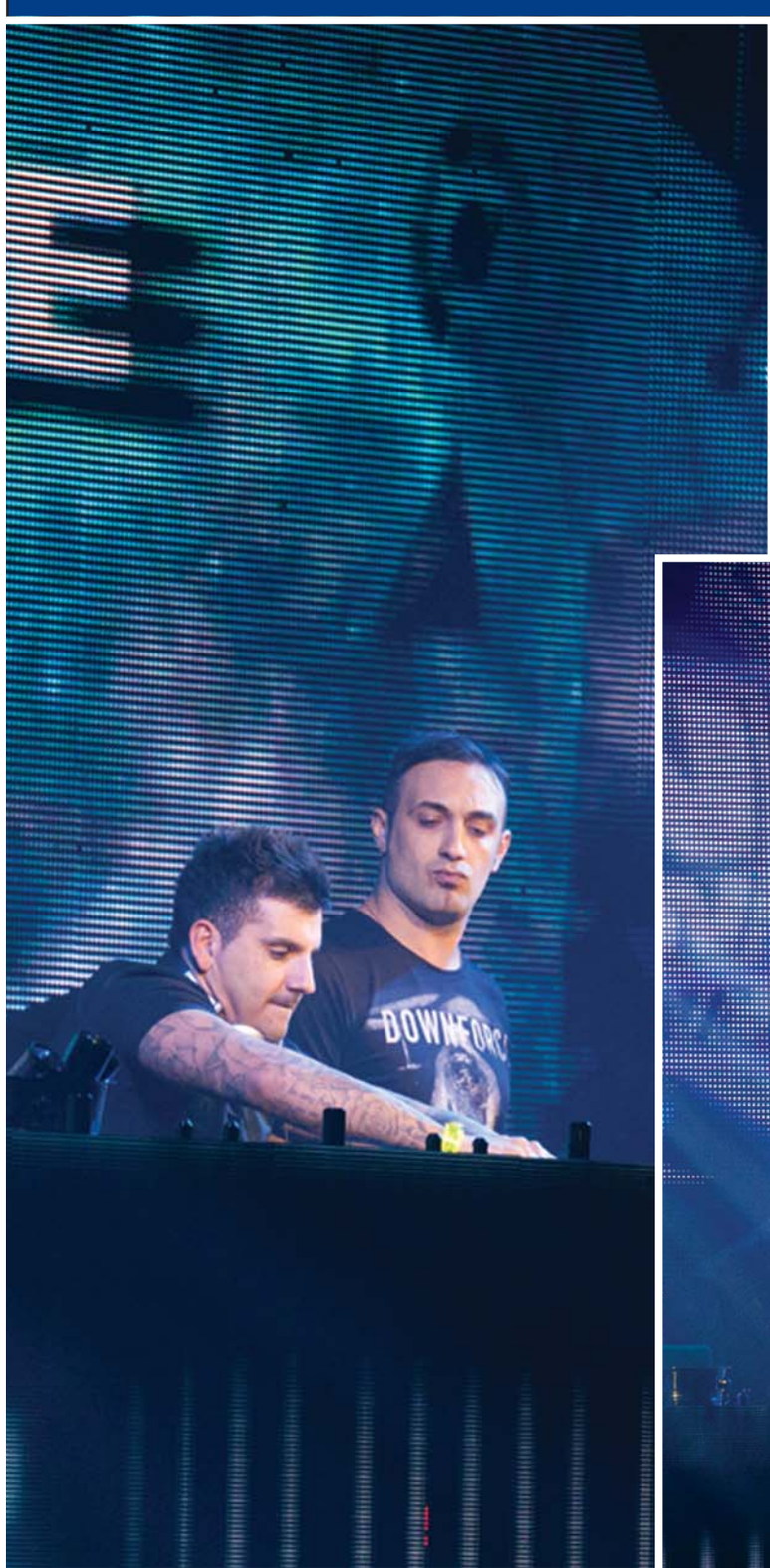
«ШАХТЕР» ОТПРАВИЛСЯ НА СБОРЫ

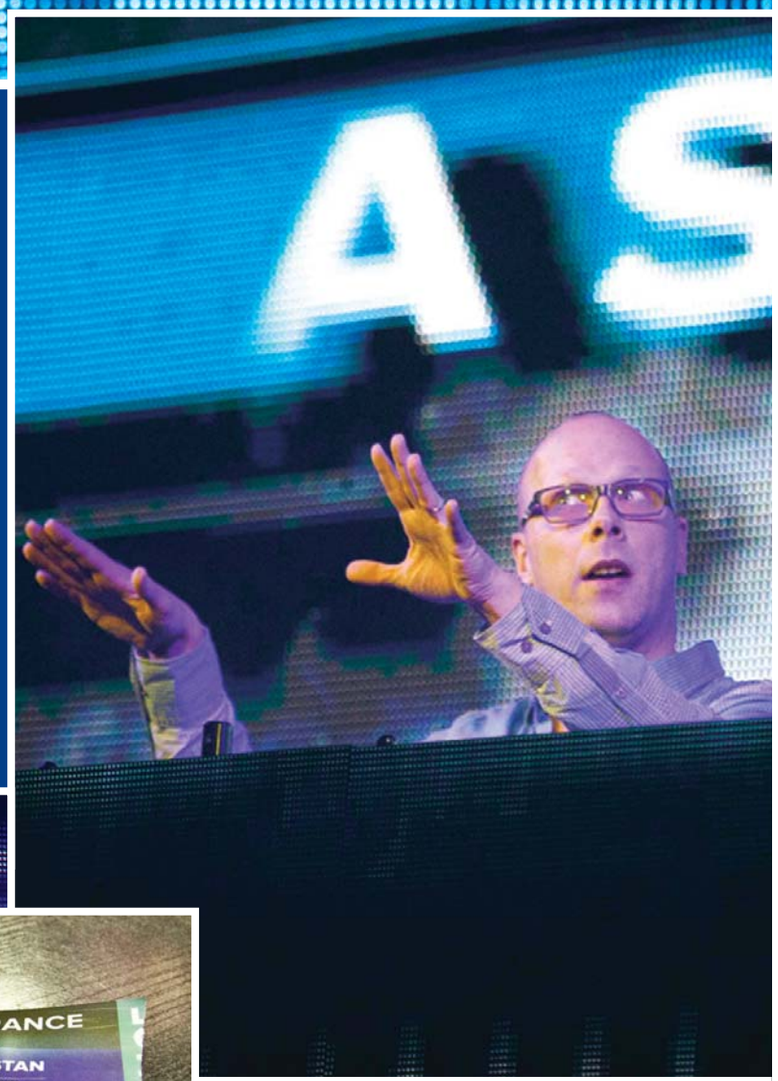
Во вторник, 4 февраля основной состав футбольного клуба «Шахтер» отправился на очередной учебно-тренировочный сбор. УТС пройдет в Турции в городе Анталья и продлится с 4 по 22 февраля. В рамках учебно-тренировочного сбора команда проведет ряд товарищеских матчей. Во время второго УТС будет продолжена работа по просмотру потенциальных новичков и подготовка к предстоящему сезону. «Горнякам» предстоит работать в плотном тренировочном графике. **(shahter.kz)**

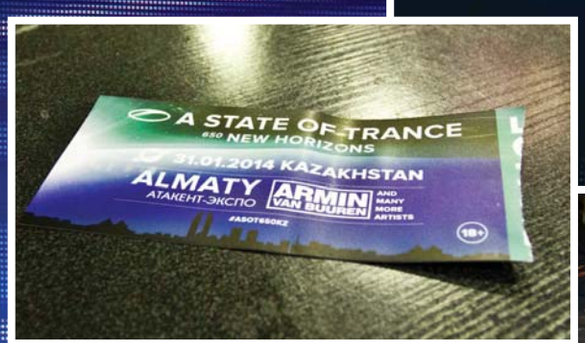
Шоу, покорившее сердца

Алишер Абдулин

В минувшую пятницу в Алматы состоялся концерт знаменитого голландского диджея Армина ван Бюрена. Грандиозное шоу A State of Trance 650 (ASOT 650) собрало около 5 тыс. любителей электронной музыки со всего Казахстана, а также ближнего и дальнего зарубежья.
Помимо самого голландца в многочасовом шоу приняли участие другие диджеи: Omnia, Ram, Rank 1, Solarstone и Tenishia. На протяжении всего концерта зрители стали свидетелями великолепного светового и звукового шоу и вживую услышали полюбившиеся композиции. Поддержку мероприятию оказала радиостанция Love Radio Kazakhstan.







ПАРТНЕР ПРОЕКТА LAFA auto AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

РЕЗВАЯ ASTRA ЕДЕТ В ШВЕЙЦАРИЮ

На Женевском автосалоне компания Opel представит 300-сильный хэтч Astra OPC Extreme, обещающий стать самой быстрой дорожной моделью в современной истории марки. Известно, что модификация OPC Extreme создана на базе туринговой Astra OPC, которая дебютировала в 2013 году. Поскольку кроме единственного снимка, что приведен на заставке, немцы не сообщили больше ничего, то о технических параметрах новинки остается лишь гадать. Скорее всего, исходные 280 «лошадок» двухлитрового турбомотора версии OPC раскрутят как минимум до 300 л.с., что при активном применении карбона (включая агрессивный обвес и развитое антикрыло) позволит снизить снаряженную массу машины менее чем до 1,3 тыс. кг и обеспечит превосходные динамические характеристики. В серию Extreme-версия если и пойдет – то весьма ограниченным тиражом, и будет продаваться далеко не во всех странах, где официально представлена марка Opel.

SUZUKI ТЕСТИРУЕТ БУДУЩЕГО КОНКУРЕНТА NISSAN JUKE

Японский автопроизводитель приступил к дорожным испытаниям серийной версии концепта Suzuki iV-4. По крайней мере так утверждает ресурс Carscoops, обнародовавший первые шпионские снимки некоего компактного кроссовера. К сожалению, плотный камуфляж не дает возможности разглядеть, унаследовала ли (пока безымянная) модель черты своего симпатичного прототипа, однако общий силуэт и заданные франкфуртским дебютантом пропорции явно сохранены. Напомним, габаритные размеры концепта Suzuki iV-4 были равны 4 тыс. 215 мм в длину, 1 тыс. 850 мм в ширину и 1 тыс. 665 мм в высоту. Таким образом, в актуальной линейке кроссоверов марки Suzuki новоиспеченный «проходимец» займет место между субтильным Jimny и более крупным Grand Vitara. Информации касательно технической составляющей пока нет. Предполагается лишь, что новинка будет предлагаться как с приводом исключительно на передние колеса, так и с фирменной системой полного привода ALLGRIP. Ранее сообщалось, что серийная модель будет иметь широкий список дополнительных опций, связанных с персонализацией кроссовера: клиенты смогут выбрать из множества различных вариантов оформления деталей экстерьера, цветов и текстур. Производство кроссовера, основными конкурентами которого будут считаться Nissan Juke и Renault Captur, наладят на заводе Suzuki в Венгрии. Релиз модели намечен на 2015 год.

Четырехдверная «четверка»

Андрей Макаров

На днях компания BMW официально представила четырехдверную версию семейства 4-Series под названием Gran Coupe. От одноименного купе четырехдверная модель отличается только высотой, новинка на 27 мм выше двухдверки.

Новый Gran Coupe не получил такую же расширенную колесную базу как Gran Turismo третьей серии, зато он на 12 мм вытянулся в длине и на 40 мм стал ниже. Габариты новинки: длина – 4 тыс. 638 мм, ширина – 1 тыс. 825 мм, высота – 1 тыс. 389 мм. Колесная база новинки равна 2 тыс. 810 мм. По размерам сразу же видно, что пассажирам будет очень комфортно и просторно. Объем багажника 480 л, открывается он автоматически. Задние сидения могут складываться, тем самым увеличивая объем до внушительных 1,3 тыс. л.

Предполагается, что эта модель будет оснащена стандартными двигателями, три из которых бензиновые и два дизельные. Самые доступные машины под индексом 420i Gran Coupe получат 2,0-литровый бензиновый двигатель мощностью 184 л.с. С аналогичным объемом и мощностью будет и дизельный двигатель. Помимо этого должна появиться версия дизельного мотора мощностью 143 л.с. Для любителей «погонять» будет предложен двигатель объемом 2 л и мощностью 245 л.с. Или 3,0-литровый мотор мощностью 306 л.с. Трансмиссия в стандартном оснащении, 6-ступенчатая «механика», в качестве опции доступен 8-ступенчатый автомат Steptronic. В полноприводной модификации xDrive предложат версии 428i и 420d. Привод у авто задний, однако для «мощных» версий предусмотрена установка полноприводной трансмиссии.

«Четверка» будет предлагаться в трех вариантах: Sport Line, Luxury Line и Modern Line. Также для 4-Series Gran Coupe доступен пакет M Performance. Он включает в себя аэродинамический обвес, 18-ти и 19-тидюймовые колеса, особую отделку интерьера, более жесткую подвеску и более производительные тормозные механизмы.

С дебютом новинки семейство 4-Series расширилось до трех моделей. Купе и кабриолет были представлены в прошлом году.

Официальный дебют новинки состоится на Женевском автосалоне в начале марта, а вот в США авто «приедет» в апреле на автосалон, который пройдет в Нью-Йорке. Стоимость BMW 4 Gran Coupe пока неизвестна. Ясно только, что полноприводная версия 435i выйдет на рынок в конце этого года.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Бибинор Танельбаева, и.о. главного редактора, руководитель on-line проекта
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
Сергей Зелепухин, редактор отдела «Банки и финансы»,

Алишер Абдулин, редактор (спорт),
Журналисты: **Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Ирина Лукичева, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова**
Спецкор в Астане: **Динара Куатова**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотокор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 05.02.2014 г. Заказ N 2343.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04