



Темп роста депозитной базы может замедлиться



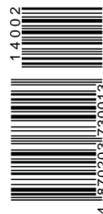
Миссия НБРК по снижению «ПЛОХИХ» кредитов невыполнима?



Ральф Вензель, совладелец проекта Foodpanda

КАПИТАЛ

№2
(429)



// ЧЕТВЕРГ, 23 ЯНВАРЯ, 2014

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Кашагану потребуются НОВЫЕ инвестиции

страница 4

Иностранцы едут в РК за высокими зарплатами

страница 10

Депутаты раскритиковали новую реформу МОН

страница 10

Книжный рынок: каждый играет сам за себя

страница 9

«Барыс» проиграл в трех матчах кряду

страница 14

К Мы в сети
kapital.kz



Розничные банки могут потерять в прибыли



Анна Видянова

Банки, которые сконцентрированы на работе с физическими лицами, в будущем могут недополучить часть прибыли. Глава Национального банка РК Кайрат Келимбетов на прошедшей недавно пресс-конференции заявил, что максимально допустимая ставка по кредитам может снизиться. Хотя пока некоторые банки даже имеют определенный коридор, в рамках которого они могут повышать свои ставки.

Беззалоговое кредитование, которое всегда было наиболее прибыльным продуктом для многих банков, вскоре может уже не генерировать такие доходы, как ранее. Кайрат Келимбетов озвучил, что главный банк страны планирует пересмотреть максимальную эффективную ставку по кредитам.

«Жалобы, которые в последнее время достаточно часто поступают в Комитет по защите прав потребителей финансовых услуг, касаются того, что общая ставка по выдаче потребительских кредитов не должна превышать 56%. Мы даже в этом году думаем, что мы эту ставку будем понижать. Сейчас мы с банками начинаем обсуждать данный вопрос. В настоящий момент комитет рассматривает эти жалобы. Думаю, что в самое ближайшее время мы дадим подробный анализ по этой ситуации», – отметил г-н Келимбетов.

Еще раз подчеркнем, что сейчас предел максимальной ставки по займам установ-

лен на уровне 56% годовых. Эта ставка распространяется на все кредиты, но доходность по необеспеченным кредитам в некоторых банках вплотную приблизилась к 56%.

Так, в call-центре АО «Евразийский банк» сообщили, что номинальная ставка по беззалоговым кредитам в фининституте варьируется от 12,3% до 40%. Эффективная ставка по таким займам, как уточнили в банке, может доходить до 53,28% годовых. То есть, по сути, пока у «Евразийского банка» есть возможность повышать ставку – максимум на 2,72%. Судя по информации АО «Kaspi bank», эффективная ставка по кредиту «Евроремонт» не превышает 18,99%, по займу «Кредит наличными за 15 минут» ставка доходит до 27%. Так, если основываться только на информации call-центра Kaspi bank, то банк может повысить эффективную ставку на 29%. При этом, как сообщили в call-центре Kaspi bank, если на руки заемщику необходимо получить 500 тыс. тенге на 1 год, то сумма переплаты по программе «Евроремонт» составит 124 тыс. тенге. Если же взять в Kaspi bank беззалоговый кредит по программе «Кредит наличными за 15 минут» на 440 тыс. тенге (максимально допустимую сумму по этой программе) на 1 год, то размер переплаты достигнет 256 тыс. тенге. Выходит, что по этой программе заемщик отдаст на 58% больше от суммы оформленного кредита.

Разрыв в ставках между потребительским кредитом и другими займами действительно впечатляет. Например, согласно данным Национального банка РК, ставка по займам на потребительские цели почти в 2 раза выше ипотечных. Так, если в октябре 2013 года средняя ставка по ипотеке не превышала 11,8%, то по потребительским кредитам она достигла 20,4%.

Банками, на которые мера регулятора по снижению ставки ниже 56% может повлиять в наибольшей степени, являются ДБ АО «Банк Хоум Кредит» и Kaspi bank. В розничном ДБ «Банке Хоум Кредит» в январе-июне 2013 года доля беззалоговых кредитов может приближаться к 100%. Доля займов, выданных банком наличными, составила 65,8% розничного портфеля. Доля кредитов, оформленных на приобретение товаров в точках продаж (магазины техники), достигла 34% розничного портфеля банка. Оставшаяся часть займов была выдана через кредитные карты. Kaspi bank менее зависим от беззалоговых займов. Доля необеспеченных займов в ссудном портфеле данного банка в январе-июне достигла 62,2%, в 2012 году доля таких кредитов была немного ниже – 56,8%. Банк, как и в прошлом году, получает свои доходы за счет кредитных карт и товарных кредитов. Более свежей информации по доле беззалоговых кредитов в указанных банках нет.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

На 20%

планирует увеличить добычу нефти в 2014 году

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Татьяна Орлова, генеральный директор торговой сети Green

Подробнее [Стр. 9]

Цитата номера

«По предварительным расчетам, каждый просроченный день выплаты по займу уменьшает вероятность его взыскания на 0,5%», – Тахир Мубаракوف, Credit Collection Group в Казахстане

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

Казахстанские спортсмены успешно выступают накануне зимних Олимпийских игр

Подробнее [Стр. 13]



ЦЕСНАБАНК
БУТН. ОРКАШАН. СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.

EUROMONEY
2013
BEST BANK
IN KAZAKHSTAN

The Banker
2013
BEST BANK
IN KAZAKHSTAN

ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты Вашего труда

Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК. С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО
8 800 080 2525

7711 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

www.tsb.kz

Лицензия № 1.2.74/29 от 12.10.09 г. выдана Агентству РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯАЗАМАТ
АБДЫМОМУНОВ

назначен заместителем секретаря Совета безопасности РК – заведующим секретариатом Совета безопасности РК и освобожден от должности заведующего Центром стратегических разработок и анализа Администрации президента РК

АЙБЕК БАЙЗАКОВ

избран генеральным директором (председателем правления) ТОО «КазРосГаз»

АЛЕКСАНДР ДЗЮБА

назначен директором РПГ «Государственная авиакомпания «Беркут»

АЛЕКСАНДР ТАРАКОВ

назначен председателем правления АО «Республиканская газета «Казахстанская правда»

АЯНА МАНАСОВА

назначена заведующим Центром стратегических разработок и анализа Администрации президента РК

ГАЛЫМ ОРАЗБАКОВ

освобожден от должности чрезвычайного и полномочного посла РК в Российской Федерации и назначен председателем Агентства РК по защите конкуренции

ДАНИЯР АБУЛГАЗИН

избран председателем Комитета нефтегазовой промышленности Национальной палаты предпринимателей РК

ЕРЛАН УМУРЗАКОВ

назначен начальником департамента таможенного контроля по Акмолинской области

КАЙРАТ БОРАНБАЕВ

прекратил полномочия генерального директора (председателя правления) ТОО «КазРосГаз»

КАЙРАТ
ДЖУМАГУЛОВ

назначен начальником департамента таможенного контроля по Жамбылской области

КАРИМ МАСИМОВ

назначен временно исполняющим обязанности государственного секретаря РК

МАРАТ ТАЖИН

освобожден от должности государственного секретаря РК

НУРЛАН
КАППАРОВ

избран вице-президентом Ассоциации Международного агентства по возобновляемым источникам энергии (IRENA)

ОЛЕГ КАЛУГИН

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров, независимого директора АО «Национальная компания «Казахстан инжиниринг»

РЫСПАЙ УТЕШЕВ

назначен начальником управления энергетики и коммунального хозяйства ЗКО

САОДАТ
ТАШПУЛОВА

избрана председателем совета директоров АО «Альянс Банк»

ТЕЛЕГЕН ИГЕМБАЕВ

назначен начальником управления промышленности и индустриально-инновационного развития Карагандинской области

Земля как основное богатство страны



Баглан Оспанов

В своем ежегодном Послании народу Казахстана Нурсултан Назарбаев изложил план вхождения страны в тридцатку развитых государств мира. Президент отметил важность инновационной индустриализации, повышение эффективности традиционных добывающих секторов и геологоразведки. Кроме того, конкретным результатом каждой пятiletки должно быть создание новых отраслей экономики.

Также одним из важнейших направлений развития глава государства отметил создание эффективного земельного рынка. Земля является основным богатством Казахстана, поэтому правовая гарантированность земельных отношений – фундамент роста.

Кроме того, как отмечает Есенжол Алиев, президент Казахстанского центра гуманитарно-политической конъюнктуры, гарантом стабильного развития государства является продовольственная безопасность. В данной области особенно важен аграрный сектор, то есть умение возделывать землю. Учитывая, что большое количество населения страны живет за счет сельского хозяйства, вмешательство государства имеет прямые последствия для социального самочувствия граждан.

Эксперт напомнил, что при принятии Земельного кодекса в Казахстане в 2003 году правительство вынуждено было подать в отставку. Законопроект дался власти очень тяжело. Казалось бы, такая огромная территория всего для 17 млн населения конфликтных ситуаций рождать не должна. «Однако нам стоит учитывать специфику казахстанской земли. Есть места, благоприятные для жилья и возделывания, есть и зоны рискованного земледелия. Таким образом, и оценка земли должна проводиться в соответствии с

уровнем ее привлекательности для собственника», – говорит г-н Алиев.

Более того, институт частной собственности в Казахстане далек от совершенства. Перекосяк возможности процветать целому поколению латифундистов. Ввиду того, что регулирование земельных отношений было отдано на откуп местным исполнительным властям, эти недобросовестные лица, используя инсайдерскую информацию, а также административные ресурсы, приобретали земельные участки по более чем заниженной стоимости. Вместе с тем в стране произошел строительный бум. Все эти события окончательно запутали земельные отношения в стране.

Проблемы, по мнению Есенжол Алиева, возникли из-за того, что разработчики кодекса не предусмотрели механизмы, исключающие должностные злоупотребления и, как следствие, коррупцию. Право на частную собственность не должно притесняться правом чиновни-

ка на вмешательство. Каждый раз, желая изменить назначение земельного участка, собственник вынужден идти на поклон к слуге народа. В итоге владельцу проще откупиться, чем следовать пути, предусмотренному законом.

«Более 10 лет прошло с момента принятия Земельного кодекса, однако рынок не развивается. Не зря глава государства привлек внимание к данному вопросу в своем послании. Как я упомянул ранее, земельные взаимоотношения имеют прямые последствия на сельское хозяйство. Однако я вынужден констатировать медленный темп его развития. До сих пор мы являемся импортерами продовольствия, не смотря на то, что Казахстан имеет все необходимые ресурсы для самообеспечения», – сокрушается эксперт.

С непрерывным ростом мирового населения аналитики полагают, что продовольственная промышленность станет такой же важной, как и нефтегазовый сектор. На данный момент государство должно принимать меры для создания привлекательной среды для сельскохозяйственной деятельности. В этом ключе необходимо перенимать успешный зарубежный опыт, осуществив предварительную ревизию актуального положения.

Тратить деньги на сиюминутную выгоду недальновидно. Следует инвестировать в производство той же легкой промышленности, к примеру, а не импортировать продукцию. Также нужно поддерживать научную деятельность, которая позволила бы оптимизировать бизнес-процессы.

Вместе с тем речи о саморегулировании земельного рынка быть не может, считает г-н Алиев. В нашей стране данный инструмент не будет эффективным. В целом даже развитый рынок нуждается в планировании. Регуляция, планирование и стимулирование в этом случае являются прерогативой государства.

Как отметил Нурсултан Назарбаев в своем послании, будущее – за созданием сети новых перерабатывающих предприятий в аграрном секторе, главным образом, в форме малого и среднего бизнеса. Фермеры должны иметь прямой доступ к долгосрочному финансированию и рынкам сбыта без посредников. Актуальным вопросом является создание эффективной системы гарантирования и страхования займов сельских производителей. Таким образом, Казахстан станет одним из крупных региональных экспортёров мясной, молочной и других продукций земледелия.

Розничные банки могут потерять в прибыли

[Начало на стр. 1]

В скором времени розничным банкам все-таки придется либо значительно сжать долю беззалоговых кредитов в своем ссудном портфеле, либо докапитализироваться. Еще 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.

В то же время доля потребительских кредитов в Казахстане в разы ниже по сравнению с Европой. «Уровень потребительских кредитов значительно вырос – за 2012, 2013 годы объем таких займов увеличился более чем на 100%. То есть он стал охватывать большее количество населения, и естественно, что мы задавали банкам вопрос: насколько они уверены, что те заемщики, которым они предоставляют потребительские кредиты, будут своевременно возвращены? Общие цифры, если

говорить с макроэкономической точки зрения, позитивны. В Казахстане уровень потребительских кредитов в общей доле займов не превышает 16%, это небольшая цифра. Я могу напомнить, что в России, европейских странах данный показатель составляет свыше 30-40%. Но в Казахстане скорость, при которой банки пришли к доле в 16%, достаточно высокая», – подчеркнул г-н Келимбетов.

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 превы-

шать 30%. Вторая мера заключается в том, чтобы показатель отношения объема платежей по кредиту к доходу конкретного заемщика не превышал 50%. Третья мера – коэффициент достаточности капитала, взвешенный по степени риска для беззалоговых кредитов, планируется увеличить с 75% до 100%. Последние два требования к БВУ главный банк страны намерен ввести с 1 апреля 2014 года.

Остается только догадываться, на сколько процентов регулятор может снизить максимально допустимую ставку по кредитам. Но тот факт, что беззалоговое кредитование становится все менее выгодным для банков, является неоспоримым.

В 2014 году Казахстан планирует увеличить добычу нефти на 20%

Венера Гайфутдинова

Казахстан, по данным Агентства РК по статистике, в 2013 году произвел 81,731 млн тонн нефти, включая газовый конденсат, что на 3,2% больше, чем в 2012 году. При этом, по данным статистического ведомства, добыча сырой нефти составила 69,430 млн тонн (рост на 4,4%), конденсата – 12,301 млн тонн (снижение на 3,5%).

В 2014 году Казахстан планирует добыть 83 млн тонн сырой нефти, в том числе 2 млн тонн на месторождении Кашаган. Таким образом, в 2014 году ожидается рост добычи практически на 20%.

По объемам добытого газа наша республика также увеличила показатели. В прошедшем году, по официальным данным, в Казахстане было добыто 41,751 млрд кубометров природного газа, что выше показателей за 2012 год на 4%. Из этого объема газ природный (естественный) в газообразном состоянии составил 20,419 млрд кубометров (рост на 0,5%), нефтяной попутный газ – 21,331 млрд кубометров (рост на 7,6%). При этом часть добываемого попутного нефтяного газа, то есть порядка 30%, закачивается обратно в пласт

для поддержания пластового давления. Около 15% используется на собственные технологические нужды, выработку электроэнергии, небольшая часть сжигается. Снижение объемов сжигаемого газа осуществляется за счет проведения постоянного мониторинга выполнения недропользователями Казахстана разработанных и утвержденных программ по утилизации попутного газа и программ развития переработки попутного газа. Благодаря проводимым мероприятиям объем сжигаемого газа с 2006-го по 2013 год снизился на 70% и составил 0,9 млрд кубических метров. В 2006 году объем сжигаемого газа составил 3,1 млрд кубических метров.

На сегодняшний день, в соответствии с законодательством Казахстана, недропользователи обязаны предусматривать программы развития переработки попутного газа, подлежащие утверждению уполномоченным органом в области нефти и газа и согласованию с уполномоченными органами по изучению и использованию недр в области охраны окружающей среды. Более того, эти программы должны обновляться каждые три года в целях рационального использования попутного газа и снижения вредного воздействия на

окружающую среду путем сокращения объемов его сжигания или обратной закачки в пласт. За счет проводимых мероприятий товарный газ сегодня составляет порядка 55% производства.

По последним данным министерства нефти и газа, извлекаемые запасы природного (или) попутного газа Казахстана, с учетом открытых новых месторождений на каспийском шельфе, составляют 3,8 трлн кубических метров, а геологические ресурсы превышают 6-7 трлн кубических метров.

Казахстан также увеличил объемы транспортировки нефти. Так, национальный оператор «КазТрансОйл» (КТО) в 2013 году транспортировал 53,924 млн тонн, что на 1%, или на 465 тыс. тонн, превышает аналогичный показатель предыдущего года. Более того, по сравнению с плановым показателем объем транспортировки нефти увеличился на 2,49 млн тонн, или на 4%.

В том числе за 2013 год по системе магистральных трубопроводов компании на казахстанские НПЗ транспортировано 14,116 млн тонн нефти, что больше аналогичного показателя за 2012 год на 1%. Объемы перевалки нефти в нефтепровод

Атасу – Алашанькоу (Казахстан – Китай) за указанный период выросли на 14%, достигнув показателя в 11,828 млн тонн. Объемы транспортировки нефти по нефтепроводу Атырау – Самара не изменились и составили 15,376 млн тонн.

Пресс-служба КТО также сообщила, что объем перевалки нефти в систему магистральных нефтепроводов Каспийского трубопроводного консорциума за 2013 год снизился на 9%, составив 3,625 млн тонн. В то же время транзит российской нефти по участку нефтепровода Томск – Новороссийск («ТОН-2»), расположенному на территории республики, за прошедший год вырос на 18% – до 6,533 млн.

Тогда как КТО демонстрирует рост своих показателей, АО «Актауский международный морской торговый порт» снижает их. Общая перевалка нефти и нефтепродуктов за январь-декабрь 2013 года составила 6,3 млн тонн. За аналогичный период 2012 года портом было обработано 7,6 млн тонн нефти и нефтепродуктов. По итогам 2013 года порт обработал свыше 10 млн тонн сухих и нефтеналивных грузов. А в 2012 году этот показатель превышал 11 млн тонн грузов. Между тем показатели за 2013 год составляют 103,1% от плана.

Казахстан 2020
МӘҢГІЛІК ЕЛ

Планы Нацбанка на рубль, а результат на копейку?

Сергей Зелепухин, Данияр Молдабеков

До уровня не более 10% планирует довести Национальный банк РК долю неработающих кредитов (NPL) к 1 января 2016 года. Как заверил его глава Кайрат Келимбетов, банкиры дали свое согласие на значительное снижение проблемных займов в течение двух лет. Однако эксперты ставят под сомнение реализуемость планов НБРК в обозначенные сроки.

Намерение уменьшить уровень неработающих займов до менее 10% к 2016 году г-н Келимбетов озвучил на декабрьской пресс-конференции Национального банка. Еще ранее в сентябре 2013-го планы главного банка страны были куда более амбициозными. Тогда заместитель председателя НБРК Данияр Акишев сообщил, что монетарные власти установили пороговые значения на NPL в судном портфеле банков второго уровня – с 1 января 2014 года в размере не более 20%, а уже с 1 января 2015 года – не более 15%.

И кнутом, и пряником

Примечательно, что эти лимиты на неработающие кредиты Нацбанк пытается ввести не впервые. Первоначально предполагалось установить их на обозначенных уровнях с 1 января 2013-го и с 1 января 2014 года, соответственно, и параллельно предусмотреть ряд административных мер к банкам-нарушителям.

«Мы внедрили систему раннего реагирования на риски. При несоблюдении этих пороговых значений, помимо штрафных санкций, мы можем отстранить руководство от управления финансовой организацией. Это достаточно жесткая мера. Нацбанк имеет право поменять менеджмент любого банка», – пояснил г-н Акишев.

В свою очередь на упомянутой декабрьской пресс-конференции Кайрат Келимбетов подтвердил намерение Нацбанка жестко реагировать на нарушения его новых требования по проблемным займам. «В ближайшее время мы примем решение, что с 1 января 2016 года невыполнение обязательств банками повлечет за собой меры, – заявил г-н Келимбетов. – Это отзвон определенных лицензий и т.д. Это очень серьезный посыл и банки нас услышали».

Взамен на согласие снизить долю неработающих займов Кайрат Келимбетов пообещал банкам упростить процедуры банкротства заемщиков и продлить после 2013 года для банков действие налоговых льгот по провизиям, восстанавливаемых в случае списания «плохих» кредитов за балансом. При этом предполагается, что вопрос с проблемными займами будет решаться с помощью дочерних организаций банков по управлению стрессовыми активами, коллекторских агентств и Фонда проблемных кредитов (ФПК).

Однако, как показывает неудачный опыт по очистке балансов банков от проблемных займов, начиная еще с создания в ноябре 2008 года Фонда стрессовых активов и кончая формированием Нацбанком ФПК в апреле прошлого года, очередные меры монетарных властей могут оказаться



малоэффективными. И дело даже не столько в Национальном банке и его несогласии выкупать проблемные кредиты, не связанные с недвижимостью в ФПК, по цене, предлагаемой БВУ, сколько в их объеме, который был накоплен банковской системой во время кризиса 2007-2009 годов.

Согласно информации НБРК, на 1 декабря 2013 года доля займов с просрочкой платежей выше 90 дней по банковскому сектору в абсолютном выражении достигла 4,158 трлн тенге, или около \$27 млрд, а в относительном – 31,4% от судного портфеля. «Мы номер один в мире по неработающим кредитам», – признался глава Нацбанка. При этом он пообещал, что го-

сударство в 2014 году сконцентрирует свое внимание «на эффективности денежно-кредитной политики». «Будет рассмотрено, насколько возможно перепустить систему кредитования», – пояснил Кайрат Келимбетов.

Что мешает снизить NPL?

Между тем аналитик по ценным бумагам Visor Capital Динара Емилбаева назвала планы Нацбанка по снижению «плохих» займов «достаточно оптимистичными», акцентировав внимание на неэффективности имеющихся механизмов по снижению доли NPL. «Мы видим, что банки неохотно передают «плохие» кредиты в

фонд стрессовых активов Нацбанка, так как фонд готов приобретать данные кредиты (соответствующие требованиям фонда и не относящиеся к рынку недвижимости) с большим дисконтом», – отметила эксперт.

Текущая нормативная база, по ее мнению, также не позволяет банкам «легко списывать кредиты, так как существуют определенные бюрократические процедуры (признание неплательщика банкротом и т.д.), налоговые барьеры».

При этом аналитик Visor Capital не исключает того, что перечисленные г-ном Келимбетовым административные и стимулирующие меры Нацбанка по снижению NPL могут повлиять на снижение уровня просроченных кредитов. Однако эксперт подчеркнула, что на данный момент «сложно оценить масштаб предполагаемого успеха».

В целом Динара Емилбаева считает, что текущий год может ознаменоваться уменьшением доли NPL. «Из последних заявлений главы Национального банка г-на Келимбетова стало ясно, что регулятор в этом году сфокусируется на работе по снижению неработающих кредитов в секторе. Для того чтобы значительно снизить данный показатель, на наш взгляд, должны быть сделаны изменения в регуляторной базе. Помимо этого одно из ожидаемых событий текущего года – слияние «Казкоммерцбанка» и БТА. В этом случае, скорее всего, БТА частично спишет свои займы, что повлияет положительно на статистику сектора», – заключила эксперт.

Впереди планеты всей

А пока Казахстан продолжает быть абсолютным лидером в антирейтинге Всемирного банка по доле NPL от общего объема выданных кредитов, оставляя далеко позади даже переживающих глубокий кризис Ирландию и Грецию. Лидеры рейтинга расположились в следующем порядке: Казахстан – 31%, Ирландия – 18,7%, Литва – 18%, Греция – 17,2%, Болгария – 16,9%, Румыния – 16,8%, Венгрия – 15,8%, Молдова – 15,2% и Украина – 14,1%.

Но и это не все. Реальная ситуация в казахстанском банковском секторе по неработающим кредитам может быть намного хуже официальных данных по этому показателю. На что указывают оценки таких международных рейтинговых агентств, как Moody's Investors Service и Fitch Ratings. По их расчетам, доля NPL в среднем по банковскому сектору Казахстана может превышать 40%. Причем у наиболее проблемных участников банковского рынка уровень неработающих займов в судном портфеле де-факто намного выше среднего показателя, а у «БТА Банка», по информации «Халык Финанс», – и вовсе более 85%.

Но даже если иметь в виду только официальные цифры, то задачу по снижению доли неработающих кредитов ниже 20% к началу 2014 года Нацбанк так и не решил. Поэтому есть все основания предполагать, что его планы по уменьшению доли NPL ниже 10% к началу 2016 года также не увенчаются успехом.

Юрлица предпочитают валюту

Темп роста депозитной базы может замедлиться

Вероника Сабитова

По данным портала Ranking.kz, в ноябре 2013 года был зафиксирован отток вкладов юридических лиц в банки второго уровня в размере 343 млрд тенге. После оттока корпоративных вкладов в ноябре их доля опустилась с 47 до 45%, а общий объем составил 5,8 трлн тенге.

Как отмечают эксперты, отток депозитов со счетов коммерческих банков был связан с большими объемами налоговых выплат во второй половине ноября с так называемой «налоговой неделей». «В связи с этим до конца года банки испытывали острый дефицит тенге, что привело к существенному росту процентных ставок на межбанковском рынке и рынке краткосрочных депозитов юридических лиц», – поясняет директор департамента казначейства АО «Банк ЦентрКредит» Тимур Габасов.

При этом заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана» Даурен Карабаев отмечает, что уже в декабре большая часть денег вернулась в банковскую систему за минусом того, что, возможно, осталось в Нацфонде. С начала текущего года ситуация практически полностью стабилизировалась и сегодня наблюдается избыток предложения ресурсов в тенге.

Эксперты АО «Нурбанк» такой отток связывают и с графиком освоения бюджетных средств. «Государством ежегодно на реализацию различных программ выделяются огромные денежные средства, которые имеют сезонный характер. При этом освоение данных средств в большинстве случаев начинается в первой половине года, а заканчивается во второй. Конечно, в каждом случае имеется свой график освоения бюджетных средств, однако большая часть средств выплачивается по результатам реализации программ. Особенно это касается аграрного сектора и сектора строительства», – поясняют специалисты АО «Нурбанк».

Для многих участников рынка сокращение объема корпоративных вкладов было ожидаемым явлением. «Отток вкладов юридических лиц корпоративного блока АО «Евразийский банк» за ноябрь 2013 года был связан с плановым закрытием вкладов (по условиям заключенных договоров) и ожидаем банком. Большую часть вкладов клиенты перерасместили в нашем банке уже в начале декабря», – говорят эксперты АО «Евразийский банк».

Как отмечают специалисты, в структуре оттока средств большую часть составляют (практически 90%) текущие счета, причем более 70% оттока приходится на Top-5 банков страны. «Отток произошел по счетам в иностранной валюте, но не по нерезидентам, то есть, вероятно, не связан с переводом денежных средств иностранными компаниями. А по резидентам отток текущих счетов в иностранной валюте может быть, скорее всего, по крупным компаниям-экспортерам (вероятнее всего нефтяной сектор), имеющим внешнюю задолженность», – считает Сергей Курашкин, директор департамента финансового анализа и планирования АО «Bank RBK». Эксперт обращает внимание на график платежей по обслуживанию внешнего долга по состоянию на 1 октября 2013 года, размещенный на сайте НБРК, где в III квартале 2013 года к погашению (исключая БВУ и государственные структуры) приходится сумма в 405,9 млрд тенге, а по прямым инвестициям сумма составляет 443,2 млрд тенге.

Комментируя ситуацию с корпоративными вкладами по предварительным итогам года, большинство БВУ отмечают выполнение плана. «Итоги за 2013 год еще не подведены, но по состоянию на 1 декабря 2013 года выполнение планов по корпоративным вкладам составило 101%», – говорит в АО «Нурбанк». В первой половине года здесь наблюдался небольшой рост корпоративных вкладов, который немного сократился во второй половине года.

«Темп прироста депозитного портфеля корпоративных клиентов на 1 января 2014 года по сравнению с 1 января 2013 года составил 32%, внутренне плановые показатели по итогам прошлого года исполнены с перевыполнением в 8% от запланированных показателей. Таким образом, в банке наблюдается стабильный рост депозитной базы корпоративных клиентов», – заявляют в свою очередь в АО «Евразийский банк».

В АО «Банк ЦентрКредит» рост корпоративных вкладов в прошлом году составил 21,5%. АО «Bank RBK» по итогам 2013 года увеличило объем корпоративных вкладов практически в 3 раза, что на конец года составило 160 млрд тенге.

Руководство АО «Народный банк Казахстана» отмечает некоторое сокращение доли банка по корпоративным кредитам в иностранной валюте. «С осени 2012 года «Народный банк» в основном нацелен на вклады в тенге и в значительно меньшей степени – на вклады в иностранной валюте. Это отражение дисбаланса между спро-

сом на кредиты в тенге и предложением сбережений, значительная часть которых денонмирована в долларах США. Поэтому доля банка по корпоративным депозитам в тенге остается на хорошем уровне и, возможно, уменьшилась в иностранной валюте», – отмечает заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана».

В текущем году участники рынка ждут сдержанного роста объема депозитов юридических лиц и планируют наращивать свою долю в этом секторе. «В 2014 году мы ожидаем роста порядка 25% по рассматриваемому показателю. В целом ожидания роста по сектору сводятся к уровню в 10-15%, то есть на уровне показателя прошедшего года, поскольку предпосылкой для

более бурного роста мы не видим», – поясняет директор департамента финансового анализа и планирования АО «Bank RBK».

«Мы ожидаем некоторое замедление темпа роста депозитов в банковской системе по причине нестабильной ситуации с ликвидностью в тенге и замедлением кредитования. При этом большая часть прироста ожидается на валютных депозитах», – считает заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана».

И во многом, по мнению экспертов, ситуация по росту или сокращению объема корпоративных вкладов будет зависеть от общих макроэкономических показателей страны, а также от денежно-кредитной политики Национального банка и Правительства РК.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АО «KCELL»

НАВЯЗЫВАЕТ

КЛИЕНТАМ УСЛУГИ

Деятвля АО «Kcell» были квалифицированы Агентством по защите конкуренции (АЗК) Казахстана как злоупотребление доминирующим положением в части навязывания услуги «всегда на связи», сообщила пресс-служба АЗК в среду. «В ходе расследования установлено, что АО «Kcell», являясь доминантом на рынке услуг сотовой связи, «навязывает» (без согласия абонентов) дополнительную услугу «всегда на связи» с взиманием денежных средств», – говорится в сообщении. По результатам расследования действия АО «Kcell» были квалифицированы как нарушения Закона Казахстана «О конкуренции», выразившиеся в ущемлении законных прав потребителей. В соответствии с действующим законодательством АЗК предъявлены претензии АО «Kcell» на сумму более 10 миллиардов тенге, которые будут рассматриваться в Специализированном межрайонном административном суде Алматы. (ИА «Новости-Казахстан»)

ЗАПРЕТ НА НОШЕНИЕ ТРАВМАТИКИ

Депутаты мажлиса парламента одобрили во втором чтении законопроект «Об органах внутренних дел» с сопутствующими поправками, предусматривающими запрет на владение травматическим оружием населению, передает корреспондент агентства. Согласно заключению комитета по законодательству и судебно-правовой реформе палаты, законопроект закрепляет право на приобретение оружия правоохранительными органами, а также на применение сотрудниками органов внутренних дел наряду с огнестрельным оружием иного оружия. Кроме того, законопроект предусмотрено введение запрета на приобретение, хранение, ношение травматиче- ских лицами, состоящими на учете в правоохрани- тельных органах по линии борьбы с терро- ризмом и экстремизмом и организованной преступностью. Поправки в законодательство по вопросам деятельности органов внутрен- них дел направлены также на улучшение социально-экономического положения поли- цейских и стимулирование их работы. «Для обеспечения безопасности граждан в период организации и проведения массовых мероприя- тий закрепляется компетенция местных испол- нительных органов на установление ограни- чения реализации продукции в стеклянной таре при проведении мероприятий», – гово- рится в сообщении. Между тем в заключении комитета отмечается, что указанным проек- том закона «предусматривается разделение компетенции министерства внутренних дел как центрального аппарата и органов внутрен- них дел в целом, определение их обязанностей и прав, обеспечение правовых гарантий укреп- ления законности и освобождения полиции от несвойственных ей функций других госор- ганов». В целях повышения эффективности мероприятий по профилактике правонаруше- ний, противодействие преступности, сохра- нению общественного порядка закрепляется деятельность общественных советов и обще- ственных наблюдательных комиссий в органах внутренних дел. Как отмечается в заклю- чении комитета, в ходе рассмотрения законо- проекты были кардинально переработаны. Депутаты, сохраняя концепцию документа, предлагают существенно скорректировать законопроект в структурном и содержатель- ном плане. В частности, структуру и содержа- тельную часть документа предлагается привести в соответствие с законами респуб- лики «О нормативных правовых актах», «Об административных процедурах», «О пра- воохранительной службе» и «О националь- ной безопасности республики Казахстан». Так, депутатами предлагается определить че- тыре задачи органов внутренних дел. На их основе устанавливается компетенция органов внутренних дел, которая определяет полно- мочия органов внутренних дел. Кроме того, депутаты предусмотрели нормы, внесенные в действующий закон «Об органах внутренних дел Республики Казахстан» и иные соответ- ствующие законы республики Казахстан после поступления указанных законопроектов на рассмотрение в мажлис. (ИА «Новости- Казахстан»)

ШТРАФЫ ЗА ПЕРЕГРУЗ ТЕПЕРЬ ПРИХОДЯТ НА ДОМ

Различные нарушения фиксируются элек- тронными измерительными системами при проезде через них грузового транспорта. Информация о превышении весовых параметров попадает в ситуационный центр министер- ства, где в автоматическом режиме формиру- ется предписание, которое после распечатки на- правляется на адрес владельца автомобиля. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе министерства транспорта и комму- никаций. Отметим, что в период с 20 дека- бря 2013 года по 20 января 2014 использовани- ем автоматизированной системы взвешивания выдано 2 тыс. 271 предписание о наложении административных штрафов на сумму 1,1 млрд тенге. Напомним, в 2013 году в шести регионах Казахстана записаны 13 специальных автома- тизированных измерительных средств (Ко- станайская, Акмолинская, Карагандинская, Жамбылская, Алматинская, Кызылординская области), которые взвешивают грузовой транс- порт в движении. Таким образом, электрон- ными системами взвешивания сегодня охва- чены 4 основных международных коридора (Ташкент-Шымкент-Тараз-Алматы-Коргал, Алматы-Караганда-Петропавловск, Астана- Костанай-Челябинск-Екатеринбург, Шымкент- Кызылорда-Актобе-Уральск-Самара). В теку- щем году планируется установка 18 систем взвешивания в девяти регионах Казахстана (Карагандинская, ВКО, Кызылординская, ЗКО, Актюбинская, Мангистауская, Атырауская, Акмолинская, Жамбылская области), которые будут охватывать все 6 международных авто- коридоров. Одновременно с установкой элек- тронных систем взвешивания закрываются стационарные посты транспортного контроля. С января 2012 по январь 2014 года приказом министра транспорта и коммуникаций закры- то 11 стационарных постов. (Kapital.kz)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ПЕРУАШЕВ КРИТИКУЕТ ЗАКОНОПРОЕКТ О МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКЕ

Председатель демократической партии Казахстана «Ак Жол» Азат Перуашев подверг критике проект закона о молодежной политике. По информации Перуашева, разработанный Министерством образования и науки Казахстана проект закона о молодежной политике поступил в мажилис парламента. В сопутствующем к нему проекте поправок в Трудовой кодекс сосораны предлагают отменить испытательный срок при приеме на работу молодых специалистов и запретить их увольнение по инициативе работодателя в течение двух лет. «У меня возникает вопрос: что мы хотим стимулировать? Трудолюбие и ответственность или иждивенчество? Если у работодателя не будет возможности освободиться от нерадивого сотрудника, то как он сможет поддерживать производственную дисциплину, как он сможет требовать повышение квалификации работника? И если молодой специалист за первые два года работы не привыкнет к профессиональным требованиям, то когда он сможет их обрести, к пенсии?» – сказал Перуашев в среду на брифинге в Службе центральных коммуникаций. Он отметил, что понимает: такие предложения вызваны случаями эксплуатации молодежи, когда их якобы принимают на «испытательный срок», а затем увольняют без оплаты за работу. «Подобные тенденции должны прекратиться по-другому: через запрет устанавливая на испытательный срок оклад ниже штатного в данной организации, через обязанность заключать письменный трудовой контракт даже на испытательный срок и так далее. А наши чиновники из Минобразования и Минтруда пошли по самому легкому пути, вешая на шею предпринимателям некавалифицированных работников и стимулируя иждивенчество», – заключил он. (ИА «Новости-Казахстан»)

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ДОЛГ НАСЕЛЕНИЯ РАСТЕТ

В Казахстане наблюдается стремительный рост потребительского долга населения перед банками второго уровня, передает Kazakhstan Today. «Поводом моего депутатского запроса послужил стремительный рост потребительского долга населения перед банками второго уровня, который по состоянию на 1 декабря 2013 года составил 2,2 трлн тенге. Только за один календарный год, с ноября 2012 года по ноябрь 2013 года, объем потребительских займов вырос на 48%, что составляет 701 млрд тенге», – сказал депутат парламента Николай Кузьмин, выступая с запросом к премьер-министру РК Серику Ахметову на состоявшемся вчера в мажилисе пленарном заседании. Он отметил, что «с одной стороны, радует, что банки второго уровня активно кредитуют потребительский рынок товаров, увеличивая платежеспособность населения». «С другой стороны, к вопросу потребительского кредитования банков второго уровня усиленно подталкивают наши производители товаров, а также собственники крупных торговых комплексов, с целью продвижения и реализации своих товаров», – сказал Н. Кузьмин. «Но мы видели на опыте стран Западной Европы и других стран, насколько рискованно для государства необоснованно жить в долг. В нашей стране наблюдается тенденция постоянного роста просроченной задолженности физических лиц, превышающей 90 дней. Это свидетельствует о том, что растет число населения, не способного обеспечить возврат кредитов, полученных в банках второго уровня. Так, только за 11 месяцев 2013 года задолженность физических лиц выше 90 дней выросла на 15,3%. И нет сомнения, что такая тенденция будет продолжаться и впоследствии, может привести к социальным взрывам среди населения», – считает депутат. Н. Кузьмин напомнил, что в 2008 году, когда мировой кризис затронул наш банковский сектор, многие казахстанские банки оказались в трудной ситуации. (Kazakhstan Today)

КАЗАХСТАН УЯЗВИМ ДЛЯ ЭКСТРЕМИСТСКИХ ИДЕЙ

МИД РК признал уязвимость Казахстана для экстремистских идей, передает Kazakhstan Today. «Мы были уверены, что Казахстан полностью неуязвим для такого (экстремизма) в силу своей истории, менталитета и географического положения. Казахстан был далеком от подобных фундаменталистских течений. В этом был наш просчет. Теперь мы больше не верим в свою неуязвимость», – приводит слова министра иностранных дел Казахстана Ерлана Идрисова The Wall Street Journal. Министр иностранных дел Казахстана Ерлан Идрисов рассказал корреспондентке The Wall Street Journal Селине Уильямс о планах Астаны по увеличению финансового и политического содействия Афганистану. Среди прочего пакет мер будет включать в себя финансирование афганских служб безопасности, программы обучения афганских студентов в Казахстане, а также поддержку международных усилий по борьбе с наркотрафиком и контрабандой оружия, сообщает «Инопресса» со ссылкой на статью в WSJ. Заявления Е. Идрисова говорят о возросшем беспокойстве казахстанских властей в преддверии вывода контингента НАТО из Афганистана в декабре этого года. Исторически терроризм и религиозный экстремизм были в Казахстане редкостью. Однако в последнее время возросла озабоченность в связи с сообщениями об участии казахстанских граждан в сирийском конфликте. Кроме того, стало известно, что «Исламское движение Узбекистана» и смежные с ним группировки пытаются обустроить лагеря вдоль таджикско-афганской и таджикско-узбекской границы, говорится в статье. «Афганистан не граничит с Казахстаном, но мы понимаем, что нестабильность там может быть серьезным источником нестабильности во всем регионе», – рассказал изданию министр. (Kazakhstan Today)

Высокая оценка социально ответственного бизнеса

Олег Ни

Строительство объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта является основным направлением социальной программы «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» (КПО). Консорциум на протяжении нескольких лет демонстрирует пример социально ответственного бизнеса, внося свой вклад в улучшение благосостояния жителей ЗКО. Причем на средства КПО не просто строятся детские сады, школы и больницы, а проводится их полное оснащение самым современным оборудованием, мебелью, оргтехникой и учебными пособиями. Доказательством эффективности проводимой работы стала очередная победа в республиканском конкурсе по социальной ответственности «Парыз». Напомним, что эта премия учреждена в целях стимулирования субъектов частного предпринимательства к решению социальных вопросов, демонстрации и широкого распространения положительного опыта, имеющегося в этой сфере.

В конце декабря прошлого года КПО получила серебряную награду в номинации «Лучший социальный проект». Такую высокую оценку получила построенная в Уральске общеобразовательная школа, рассчитанная на 1200 учеников. Это современное учебное заведение, полностью отвечающее международным стандартам качества. Площадь здания составляет 15 тыс. квадратных метров. Оно состоит из пяти блоков. В них расположены 48 классов, компьютерные и лингвистические кабинеты, мастерские, аудитория для проведения начальной военной подготовки, спортивный комплекс, библиотека, столовая и медпункт. Школа не только построена, но и полностью укомплектована на средства КПО.

«Для нас эта награда – свидетельство высокой оценки вклада компании в устойчивое развитие региона, – сказал, получая серебряный «Парыз», генеральный директор КПО Дамиано Ратти. – Добиваясь высоких производственных показателей, компания стремится обеспечить максимальную отдачу от освоения Карачаганакского месторождения для региона и страны. Успешная реализация социальных проектов стала возможной благодаря плодотворному сотрудничеству и партнерским отношениям, сложившимся с руководством Западно-Казахстанской области».

Это мнение разделяет заместитель акима области Марат Каримов. Он рассказал о том, что на средства компаний, осваивающих углеводороды Карачаганак, в Приуралье построены тринадцать медицинских учреждений, шесть объектов газификации, семнадцать учебных заведений. Полный список социальных проектов, заказчиком которых выступает КПО, занимает несколько страниц. Если прежде в год на них выделялось \$10 млн, то сейчас эта сумма возросла до \$20 млн.

Карачаганакские инвестиции сказались на социальном переустройстве Западного Казахстана. Ежегодно на реализацию социальных проектов КПО выделяется \$20 млн. Перечень и приоритетность объектов определяют руководством области с привлечением общественности. Строительство абсолютно всех социальных проектов КПО ведется силами только казахстанских подрядчиков, что, в свою очередь, дает мощный импульс развитию малого и среднего бизнеса в регионе.

Отметим, что с 1998 года общий объем инвестиций КПО в социальную сферу превысил \$565 млн, включая строительство газопровода Карачаганак – Уральск, который был введен в эксплуатацию в конце 2011 года.

Компания реализует ряд проектов, направленных на поддержку местного населения. Так, традиционно организуется летний отдых в оздоровительном лагере «Галап» для детей из Березовского, Успенского, Приуральского, Жарусатского, Кызылталского сельских округов Бурлинского района, находящихся вблизи Карачаганакского месторождения. Далеко не по остаточному принципу в



области финансируется и развитие спорта. КПО вносит весомый вклад в совершенствование его материально-технической базы. В этой сфере первым масштабным объектом, введенным в строй в 2001 году, стал ледовый дворец спорта. По словам его директора, Почетного деятеля спорта РК Искабыла Жалмурзина, строители возвели дворец с таким уровнем качества, что при соответствующих условиях эксплуатации он и сейчас выглядит как новый. Это самый большой в регионе спортивный зал с ледовой ареной площадью 1800 квадратных метров, тренажерным и фитнес-залами, летним теннисным кортом и мини-футбольным полем. Трибуны дворца рассчитаны на 1300 зрителей. В достаточно короткое время на лед можно установить специальное покрытие, которое позволяет проводить здесь выставки и форумы. При дворце работает детско-юношеская спортивная школа, в которой действуют отделения фигурного катания, шорт-трека, хоккея с шайбой и тяжелой атлетики.

Еще один не менее востребованный социальный проект КПО – плавательный бассейн. С 2005 года в нем работает единственная в области детско-юношеская спортивная школа по водным видам спорта. Ее возглавляет педагог с большим стажем и солидным спортивным прошлым Серик Нургаалиев. Сейчас в нем занимаются более 400 юных спортсменов. Сформированы и подготовительные группы. Школе есть чем гордиться. Среди ее воспитанников – чемпионы республиканских и международных соревнований.

«Сейчас КПО реализует очередной масштабный проект. В новой части города, где ведется интенсивное жилищное строительство, возводится крытый теннисный корт. Проектом предусмотрено четыре закрытых и столько же открытых кортов. Зона отдыха, баскетбольная, волейбольная и детская площадки, озеленение с автоматической системой полива», – говорит менеджер по социальным проектам КПО Жанибек Галиев. Этот спортивный комплекс также будет соответствовать самым высоким стандартам и будет пригоден для проведения международных соревнований. Неподалеку разгар работы на еще одном объекте КПО – дворце искусств имени

Кадыра Мырза-Али. Социальные проекты реализуются и в районах Приуралья. К примеру, ведется строительство дома культуры с актовым залом на 200 мест в поселке Сулыколь отдаленного Каратобинского района.

«Выбирая подрядчиков, мы неизменно соблюдаем принципы поддержки местных производителей, – поясняет Жанибек Галиев. – Реализуют социальные проекты только казахстанские компании. Со строительными подразделениями поддерживаются партнерские отношения, которые развиваются в духе взаимопонимания. Первостепенное внимание уделяется соблюдению техники безопасности. Непременное требование – качество, соответствующее международным стандартам. Оно должно соблюдаться и в процессе проектирования, и при производстве работ. Следим за тем, чтобы применялись качественные строительные материалы. Причем предпочтение также отдается казахстанским. Что и где строить определяется совместно с руководством области. Это позволяет решать актуальные проблемы региона».

На средства КПО в Уральске отремонтированы, практически отстроены заново несколько стадионов. Гордятся уральцы и такими уникальными объектами КПО как казахский драматический театр, дворец торжественных событий, детская деревня семейного типа. Отреставрированы областная филармония, Русский драматический театр им. Островского, строятся дороги, прокладываются и ремонтируются коммуникации. Социальные проекты реализуются и в городе Аксае, который является административным центром месторождения.

«Отрадно, что проект КПО удостоен такой высокой оценки и признан лучшим в стране, – говорит заместитель акима области Марат Каримов. – Тем более что при подведении итогов конкурса «Парыз» учитывались многие аспекты – и качество строительства, и уровень оснащения. Очень популярны среди населения такие объекты, как ледовый дворец и бассейн. В этом году будет сдан в эксплуатацию теннисный корт, что придаст дополнительный импульс развитию данного вида спорта у нас в области и по стране в целом».

Кашагану потребуются дополнительные инвестиции

Венера Гайфутдинова

Лишь в начале нового года консорциум North Caspian Operating Company (NCOС), оператор северокаспийского проекта, начал предварительное обсуждение возможных технологических сценариев для безопасного запуска добычи нефти на месторождении Кашаган. Об этом сообщила пресс-служба консорциума. Относительно времени и средств, которые будут необходимы для повторного и теперь уже безопасного запуска добычи на месторождении, в официальном сообщении не говорится в полной мере, кроме того, что сценарии будут в большей степени зависеть от результатов интерпретации данных, а также ряда других факторов.

У независимых аналитиков не вызывает сомнений, что очередной запуск добычи на Кашагане потребует дополнительно финансирование. «Ремонтные работы по устранению утечки газа и более тщательной подготовке оборудования потребуют средств, но вряд ли они будут значительными, особенно по сравнению с тем, сколько уже вложено в освоение месторождения», – говорит Дмитрий Баранов, ведущий эксперт управляющей компании «Финанс Менеджмент».

По подсчетам Анны Кокорева, аналитика компании «Альпари», стоимость реализации проекта с учетом последних данных по работам, которые проводят на месторождении, может увеличиться на 5%. Объем инвестиций в проект на сегодняшний день достиг почти \$50 млрд. Соответственно, проводимые сегодня работы

на месторождении могут обойтись в \$2,5 млрд.

Непосредственно добыча на Кашагане, по мнению г-на Баранова, возобновится в этом году. По его информации, возможное возобновление добычи намечено на конец января – начало февраля. Консорциум, по ожиданиям эксперта, будет постепенно наращивать добычу и одновременно продолжать работы по обустройству месторождения. «Есть четкий план освоения этого месторождения, которого акционеры проекта будут придерживаться», – уверен Дмитрий Баранов. Учитывая, что основная инфраструктура на месторождении уже создана, то по мнению эксперта, если не возникнет новых технических проблем, месторождение практически сразу может выйти на коммерческую добычу нефти.

Начало коммерческой добычи, как отметила г-жа Кокорева, позитивно отразится на экономике Казахстана, но для выхода на этот уровень придется еще немного подождать. Анна Кокорева напомнила, что срок окупаемости инвестиций в проект достаточно большой и составляет примерно 10-15 лет. Естественно, что с отсрочкой начала коммерческой добычи на месторождении отодвигается и время получения дивидендов, на что правительство Казахстана отреагировало резко. Так, Узакбай Карабалин, министр нефти и газа, сообщил, что на разработчиков месторождения Кашаган будет наложен ряд штрафов как за нанесение экологического ущерба из-за аварии, так и за приостановку работы месторожде-

ния. Министр рассказал, что санкции и штрафы будут наложены на разработчиков месторождения согласно соглашению. В первую очередь, по словам г-на Карабалина, на консорциум будут наложены штрафы за экологические нарушения. Министерство окружающей среды и водных ресурсов, по информации министра нефти и газа, уже провело несколько встреч с подрядчиками, и в скором времени будут известны размеры экологических штрафов.

Но называть возможные размеры штрафных санкций за приостановку добычи на месторождении министр не стал, сославшись на конфиденциальность норм соглашения.

Напомним, что добыча нефти на месторождении Кашаган началась 11 сентября 2013 года. Однако 24 сентября эксплуатация месторождения была приостановлена после обнаружения утечек газа из наземного трубопровода, идущего с острова «Д» на завод «Болашак». Позже утечка газа была устранена, а добыча возобновлена. Но 9 октября 2013 года добычу вновь приостановили в связи с обнаружением очередной утечки газа. После ремонта поврежденного соединения было проведено гидротестирование под полным контролем, в ходе которого были выявлены другие места потенциальных утечек газа. Затем началось тщательное расследование, в ходе которого было установлено, что причиной утечки газа является сульфидное растрескивание трубопровода.

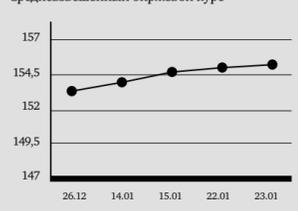
В настоящее время изучается причина возникновения растрескивания под воз-

действием сульфидов. Так как в результате лабораторных анализов фрагментов трубы, проведенных в условиях смоделированной реальной производственной среды, было сделано заключение, что спецификации материала газопровода рассчитаны на применение в условиях месторождения Кашаган. В сообщении, распространенном пресс-службой консорциума, говорится, что технические характеристики полностью соответствуют стандартам Национальной ассоциации инженеров-специалистов по коррозии, а также лучшей мировой практике эксплуатации нефтяных месторождений. Более того, в пресс-службе рассказали, что трубопровод специально спроектирован для эксплуатации в среде с расчетным содержанием сероводорода и наличием воды. Этот фактор также является немаловажным, так как в кашаганской нефти содержится высокий процент серы.

Изначально многие эксперты утечку газа на трубопроводе связывали с образованием гидрата газа. Но в своем официальном заявлении пресс-служба консорциума опровергла данное предположение. В пресс-службе объяснили, что гидраты образуются, когда компоненты природного газа вступают в соединение с водой и застывают при температурах выше точки замерзания воды. Это может вызвать частичную или полную закупорку газотранспортных трубопроводов. Растрескивание под воздействием сульфидов не может быть связано или вызвано образованием гидрата.

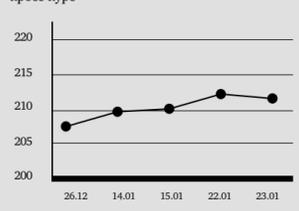
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



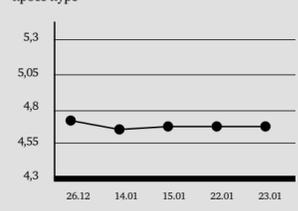
EUR/KZT

кросс-курс



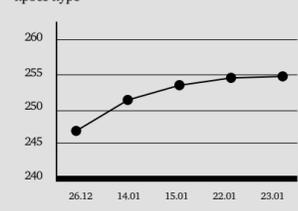
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



До лидеров Казахстану еще далеко

Сергей Зелепухин

Наша республика улучшает свои позиции в экономических рейтингах, но по-прежнему остается в числе стран со средними показателями

Всего на одну ступень улучшил свою позицию Казахстан в рейтинге «Индекс экономической свободы 2014 года», составленном американским исследовательским центром «Фонд наследия» совместно с авторитетным экономическим изданием The Wall Street Journal. По этому показателю за год республика переместилась с 68-го на 67-е место из 178 стран, представленных в ИЭС, показав наихудший результат по сравнению с рейтингами глобальной конкурентоспособности и Doing Business-2014.

Как считают эксперты, занять более высокую позицию Казахстану в международных экономических рейтингах мешают сильная зависимость казахстанской экономики от сырьевого сектора, низкая защита прав собственности, высокий уровень коррупции и низкое качество политических институтов.

Пока в середнячках

Напомним, ИЭС рассчитывается на основе оценки 10 индикаторов: права собственности, свобода от коррупции, фискальная и монетарная свобода, участие правительства, свобода предпринимательства, труда и торговли, а также инвестиционная и финансовая свобода. Затем по результатам анализа все страны подразделяются на 5 групп: «со свободной экономикой», «преимущественно свободной», «умеренно свободной», «преимущественно несвободной» и «несвободной».

Чем больше набранных баллов по перечисленным показателям, тем выше оценивается уровень экономической свободы конкретной страны. Как указывается в сообщении министерства экономики и бюджетного планирования (МЭБП), Казахстан получил 63,7 балла из 100 возможных, оставив позади Россию, Беларусь, Францию, Италию, Португалию, Индию и Китай. Тем самым составители рейтинга включили нашу республику в группу стран с «умеренно свободной экономикой», куда входит большинство стран Европейского союза. При этом в Азиатско-Тихоокеанском регионе Казахстан занял 11-е место из 42.

«В отношении экономики РК авторы исследования отмечают улучшение ин-

вестиционной, деловой и финансовой свободы, что, однако, частично нивелировано ухудшением регулирования прав собственности и свободы от коррупции», — отмечается в сообщении МЭБП. Причем, как признают в министерстве, именно эти два показателя остаются «хуже средних мировых уровней».

Тем не менее за 17 лет участия в индексе экономической свободы Казахстан улучшил свое положение на 22 позиции. По информации МЭБП, это объясняется позитивными изменениями по показателям эффективности регулирования и открытости рынков.

«В перспективе казахстанской экономике требуются глубокие структурные реформы для преодоления проблем, связанных с необходимостью уменьшить зависимость от энергетического сектора и достигнуть диверсифицированного экономического роста», — подчеркивается в сообщении.

Что касается лидеров рейтинга, то в первую группу стран со «свободной экономикой» вошли Гонконг, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия, Швейцария и Канада. В категории «преимущественно свободных» стран оказались США, Великобритания, Германия и Япония. Из постсоветских республик в нее вошли Эстония, Литва и Грузия.

В свою очередь страны БРИКС определены в группу «преимущественно несвободных». К государствам «с несвободной экономикой» составители рейтинга отнесли Зимбабве, Кубу и Северную Корею.

В заветной 50-ке

Примечательно, что позиция Казахстана в ИЭС оказалась значительно хуже, чем в индексе глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index 2013-2014) Всемирного экономического форума. По этому показателю наша республика впервые попала в Топ-50. Однако и здесь она смогла улучшить свою позицию только на одну ступень, переместившись с 51-го на 50-е место.

Попав в заветную 50-ку Казахстану позволили повышение гибкости и эффективности рынка труда (15-е место) и стабильная макроэкономическая ситуация (23-е). При этом главными препятствиями для улучшения позиции республики остаются системы здравоохранения и начального образования (97-е место), низкий уровень развития бизнес-среды (94-я позиция) и инноваций (84-я строка).

Казахстан в рейтинге расположился между двумя странами еврозоны, переживающими долговой кризис, Италией (49-я позиция) и Португалией (51-я). Сре-

ди стран постсоветского пространства лучшие результаты, чем наша республика, продемонстрировали Эстония, закрепившаяся на 32 месте, Азербайджан, переместившийся на 39-ю позицию, и Литва, оказавшаяся на 48-й строке.

Если говорить о лидерах рейтинга, то их тройка осталась неизменной. Швейцария пятый год удерживает первое место, следом, как и годом ранее, идут Сингапур и Финляндия. На четвертом месте расположилась Германия. Пятерку лидеров замыкают США, поднявшиеся за год на два пункта.

Шестую позицию заняла Швеция, опустившаяся на 6-ю строчку с 4-й год назад. На седьмом месте расположился Гонконг, переместившийся с 9-й позиции. Нидерланды опустились сразу на три строки вниз до восьмого места. Улучшила свои позиции Япония. Страна восходящего солнца передвинулась с 10-го на 9-е место. Замыкает первую десятку наиболее конкурентоспособных экономик Великобритания.

Аутсайдерами рейтинга ВЭФ стали Брунди, Гвинея и Чад, заняв, соответственно, 146-е, 147-е и 148-е место.

Выше на три ступени

Позиция Казахстана в индексе экономической свободы оказалась хуже и по сравнению с его местом в рейтинге Doing Business-2014. Причем в последнем наша республика также оказалась на 50-й строчке между Словакией и Тунисом, переместившись с 53-й годом ранее.

Если рассматривать последние три года, то за этот период республика улучшила свое положение в рейтинге на 21 позицию, оставив позади не только другие страны Центральной Азии, но и своих партнеров по Таможенному союзу и Единому экономическому пространству. Россия заняла в рейтинге 92-е место. Намного лучше оказался результат у Беларуси, закрепившейся на 63-й позиции.

В свою очередь Украина оказалась на далеком 112-м месте. Наши соседи по Центральной Азии — Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан — расположились далеко позади Казахстана — на 68-м, 143-м и 146-м местах соответственно.

Согласно составителям рейтинга, за год наша республика улучшила свои позиции по трем показателям. Наилучший результат сложился по индикатору «регистрация собственности». По нему Казахстан поднялся на 9 пунктов до 18-го места. По показателю «получение разрешений на строительство» республика улучшила свои позиции на 4 ступени, переместившись на 145-е место. И всего на одну ступень республика поднялась по критерию «разрешение неплатежеспособности», закрепившись на 54-й строчке.

Наихудшая позиция у Казахстана оказалась по индикатору «международная торговля». Как и в прошлом году, по этому показателю наша республика оказалась в самом хвосте рейтинга, разместившись на 186-м месте.

Лучшие результаты по легкости ведения бизнеса из постсоветских стран продемонстрировали Грузия, закрепившаяся на 8-й позиции, Литва — 17-е место. На 22-й строчке расположилась Эстония, 24-й результат продемонстрировала Латвия. Замыкает пятерку лидеров рейтинга из постсоветских стран Армения, занявшая 37-ю позицию.

Возглавил мировой рейтинг, как и в прошлом году, Сингапур. На 2-м месте расположился Гонконг, на 3-м оказалась Новая Зеландия, а 4-е досталось США. Дания разместилась на 5-й строчке. На 6-й позиции закрепились Малайзия, на 7-й — Южная Корея, на 8-й — Грузия, на 9-й — Норвегия. Замыкает десятку стран с наилучшими регуляторными условиями для ведения бизнеса Великобритания.

Рейтинги не главное

В целом улучшение позиций Казахстана в международных экономических рейтингах налицо. Однако нашей республике еще далеко до стран-лидеров. Возникает вопрос: что необходимо предпринять правительству для дальнейшего улучшения рейтинговых позиций Казахстана?

Как считает экономист, директор Центра анализа общественных проблем (ЦАОП) Меруерт Махмутова, правительству «важно не гнаться за рейтингами, а систематически работать над диверсификацией экономики и снижать зависимость от нефтяных доходов, больше заботиться над тем, что думают о власти свои граждане и повышать уверенность казахстанцев в своем будущем».

При этом г-жа Махмутова обратила внимание на то, что оценки показателей, на основе которых формируются международные рейтинги, не полностью отражают казахстанские реалии. «В последние годы мы видим, как стремительно улучшился рейтинг Казахстана в Doing Business. Да, появилась возможность зарегистрировать субъект малого бизнеса онлайн за 15 минут — это, конечно, улучшило позицию по открытию бизнеса, но в реальности условия для ведения бизнеса не претерпели значительных изменений. По-прежнему нет защиты права собственности, нет доступа к финансовым ресурсам по адекватной ставке и так далее», — заключила глава ЦАОП.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЗА 2013 ГОД ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РК УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 10,5%

За 2013 год международные резервы Казахстана в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте (по предварительным данным, \$70,5 млрд), увеличились на 10,5% и составили \$95,2 млрд, передает Kazakhstan Today. По данным Национального банка, валютные международные резервы Национального банка уменьшились на 12,7% — до \$24,7 млрд. Чистые международные резервы Национального банка снизились на 13,0% и составили \$24,1 млрд. Денежная база за 2013 год сжалась на 2,3% и составила 2 822,4 млрд тенге. Узкая денежная база, то есть денежная база без учета срочных депозитов банков второго уровня в Национальном банке, сжалась на 1,6% — до 2 786,4 млрд тенге. За 11 месяцев 2013 года денежная масса увеличилась на 7,8% — до 11 339,4 млрд тенге. Объем наличных денег в обращении снизился на 8,1% и составил 1 404,2 млрд тенге. Депозиты в банковской системе выросли на 10,5% — до 9 935,3 млрд тенге. В структуре денежной массы доля депозитов увеличилась с 85,5% в декабре 2012 года до 87,6% в ноябре 2013 года в результате роста объема депозитов на фоне снижения объема наличных денег в обращении, зафиксированных в январе-ноябре 2013 года, сообщает Нацбанк. Денежный мультипликатор вырос с 3,64 в декабре 2012 года до 4,35 по итогам ноября 2013 года вследствие роста денежной массы на фоне сжатия денежной базы в январе-ноябре 2013 года. (Kazakhstan Today)

ВКЛАДЫ НАСЕЛЕНИЯ

В БАНКАХ ПОВЫСИЛИСЬ НА 11,9%

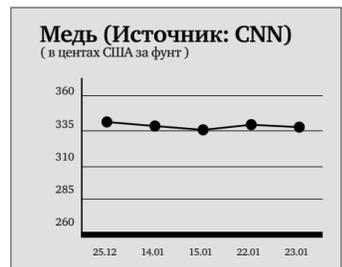
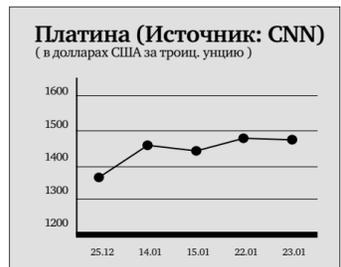
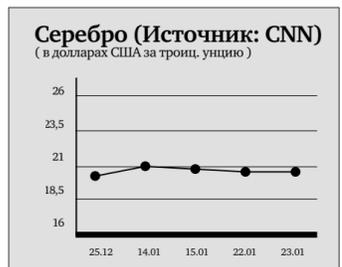
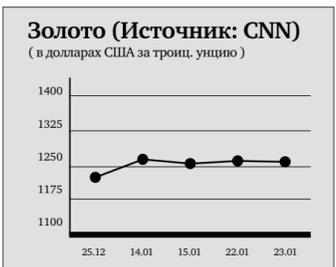
Объем депозитов резидентов в депозитных организациях за январь-ноябрь 2013 года повысился на 10,5% — до 9 трлн 935,3 млрд тенге. Депозиты юридических лиц выросли на 9,4% — до 6 трлн 151,5 млрд тенге, физических лиц — на 12,2% — до 3 трлн 783,8 млрд тенге. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе Национального банка РК. За январь-ноябрь 2013 года объем депозитов в национальной валюте снизился на 2,0% — до 6 трлн 185,6 млрд тенге, в иностранной валюте вырос на 39,8% — до 3 трлн 749,7 млрд тенге. Удельный вес депозитов в тенге в ноябре 2013 года по сравнению с декабрем 2012 года снизился с 70,2% до 62,3%. Вклады населения в банках (с учетом нерезидентов) повысились за январь-ноябрь 2013 года на 11,9% — до 3 трлн 816,6 млрд тенге. В структуре вкладов населения тенговые депозиты увеличились на 1,6% — до 2 трлн 104,7 млрд тенге, депозиты в иностранной валюте снизились на 28,0% — до 1 трлн 711,9 млрд тенге. В результате удельный вес тенговых депозитов понизился с 60,8% в декабре 2012 года до 55,1% в ноябре 2013 года. В ноябре 2013 года средневзвешенная ставка вознаграждения по тенговым срочным депозитам небанковских юридических лиц составила 5,0% (в декабре 2012 года — 3,6%), а по депозитам физических лиц — 8,3% (8,3%). (kapital.kz)

ПРИЧИН ДЛЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ ТЕНГЕ НЕТ

Нацбанк распространил сообщение, в котором говорится о том, что в условиях благоприятной внешней экономической конъюнктуры и стабильного макроэкономического положения в РК причин для девальвации тенге нет. Об этом передает агентство КазТАГ. «При этом наблюдаемая в настоящее время незначительная корректировка обменного курса тенге происходит в рамках тренда в пределах, адекватных текущим экономическим условиям», — указывается в информации, распространенной во вторник. Как отмечается, Нацбанк продолжит проведение прежней политики в отношении обменного курса национальной валюты. «Интервенции на валютном рынке будут проводиться с целью сглаживания резких скачков обменного курса тенге, не оказывая влияния на формирование общего тренда, задаваемого рыночными предпосылками», — уточняется в сообщении. «В настоящее время ситуация на валютном рынке остается стабильной и находится под постоянным мониторингом со стороны Национального банка», — подчеркивается в информации. «Мы не ждем одномоментной и сильной девальвации в 2014 году». Об этом в эксклюзивном интервью корреспонденту делового portalа Kapital.kz заявил директор департамента аналитики «Асыл Инвест» Айвар Байкенов. (kapital.kz)

Университет «Туран»

объявляет набор на элитную программу Executive MBA «Стратегический маркетинг» Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова. Количество мест ограничено. Занятия с 1 февраля 2014 года. Контактные телефоны: 260-40-00 (вн. 752), 87013799439, office@edline.kz



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗКОСМОС
АКТИВИЗИРОВАЛСЯ

Национальное космическое агентство (НКА) Республики Казахстан приступило к решению вопроса предоставления технологической дистанционной зондирования Земли (КЗДЗ РК) и навигации государственными органами и их подведомственным организациям в рамках бюджета на 2015-2017 годы. Такое поручение Казкосмос получил от правительства страны в августе 2013 года. В конце прошлого года приказом председателя НКА РК Талгата Мусабаява была создана межведомственная рабочая группа (МРГ) по проработке вопросов применения продукции и услуг КЗДЗ и системы высокоточной спутниковой навигации (СВСН) для развития смежных отраслей экономики. В состав этой группы вошли представители центральных государственных органов и их подведомственных организаций, областных и городских акиматов регионов РК, а также органов обороны и безопасности РК. Открывая состоявшееся на днях первое заседание МРГ, руководитель межведомственной рабочей группы, заместитель председателя НКА РК Меирбек Молдабеков отметил, что подведомственные предприятия Казкосмоса – АО «НК «Казахстан Гарыш Сапары» и АО «Национальный центр космических исследований и технологий» в преддверии запуска казахстанских спутников ДЗЗ уже активно проводят работы по применению космических снимков в интересах народного хозяйства, имея определенный потенциал в этой области. Как рассказал нашему агентству вице-президент АО «НК «КФС» Ербол Оспанов, по итогам первого заседания АО «НК «Казахстан Гарыш Сапары» определено главным координатором МРГ. С этой целью подготовлена группа специалистов компании, которая ежедневно проводит встречи с представителями государственных органов. «Основной нашей задачей является ознакомление потребителей с возможностями применения данных КЗДЗ и СВСН для конкретной отрасли экономики, что может создать условия по переходу от отраслей экономики на принципиально новый уровень эффективного управления», – отметила и.о. начальника управления по коммерческой работе АО «НК «КФС» Асия Омарбекова. Также в рамках работы МРГ, согласно поручению правительства, будут прорабатываться вопросы предоставления данных дистанционного зондирования Земли начальных уровней обработки для центральных государственных органов и их подведомственных организаций. («Казинформ»)

СЕКТОР УСЛУГ
ФОРМИРУЕТ БОЛЕЕ
ПОЛОВИНЫ ВВП РК

Объем продукции казахстанского сектора услуг составляет более половины внутреннего валового продукта страны, сообщил в среду президент АО «Институт экономических исследований» Максат Муханов. «Одним из важных сегментов экономики может стать сектор услуг, этот сектор уже производит более 50 процентов ВВП страны», – сказал Муханов на брифинге в Службе центральных коммуникаций. По его мнению, в этом секторе имеется «очень большой потенциал для обеспечения занятости, перехода к наукоемким сервисным секторам». «Это, прежде всего, логистика, транспорт, инженерия, финансовые услуги, профессиональные и деловые услуги, строительство, такие секторы, как социальный – это образование и здравоохранение», – уточнил глава Института экономических исследований. (ИА «Новости-Казахстан»)

РК НУЖЕН ЗАКОН
О БАНКРОТСТВЕ
ФИЗИЦ

Депутаты фракции демократической партии Казахстана «Ак Жол» намерены разработать законопроект «О банкротстве физических лиц». Об этом намерении заявил мажилсимен Алмас Тургаев, озвучивая депутатский запрос на имя премьер-министра РК Серика Ахметова, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. Самостоятельно разработанный законопроект «О банкротстве физических и индивидуальных предпринимателей» фракция ДПК «Ак Жол» решила после того, как правительство отклонило их предложение о включении раздела о банкротстве граждан страны в законопроект «О реабилитации и банкротстве». Напомним, данный документ принят и отправлен на рассмотрение в сенат в конце прошлого года. «Введение банкротства физических лиц и малого бизнеса в лице индивидуальных предпринимателей позволило бы тем, кто не смог расплатиться по кредитам, даже лишившись имущества не превращаться в бомжей. Обеспечить какому-то крышу над головой, пусть арендованную комнату в общежитии, питание детям. Это же наши граждане, наши люди», – сказал Алмас Тургаев. Кроме того, создание предлагаемого демократической партией закона позволит избежать тенденции, когда казахстанские граждане будут открывать бизнес в России. Поскольку в РФ законодательно регламентируется процедура банкротства физических лиц. «В рамках Гамма-союзства, Единого экономического пространства мы договорились о свободном перемещении капиталов и труда. Это означает, если в России действует закон «О банкротстве физлиц», то наши граждане, которые хотят стать предпринимателями, имеют для этого все возможности. Они пойдут брать кредиты в российские банки, открывать бизнес в России, вместо того, чтобы развивать экономику нашей страны», – выразил мнение депутат. Он также отметил, что институт банкротства индивидуальных предпринимателей получил широкое распространение в зарубежных странах. (kapital.kz)

Ральф Вензель,
Foodpanda: «Наша цель
в будущем – охватить
до ста стран мира»

Данияр Молдабеков

Международный сервис по доставке еды Foodpanda выходит на казахстанский рынок. С помощью современных мобильных и интернет-технологий, существующих на платформе Foodpanda, рестораны с работающей службой доставки смогут за короткий срок увеличить свои продажи. Для потребителей ресурс предлагает широкий выбор ресторанов с различным меню: от пиццы до континентальной кухни.

Совладелец и главный управляющий директор проекта Foodpanda холдинга Rocket Internet Ральф Вензель сам приехал в Алматы, чтобы помочь открыть сервис в нашей стране. В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» бизнесмен рассказал о принципах работы сервиса, планах, а также о том, что необходимо для создания успешного стартапа.

– Среди целей вашего визита, помимо прочего, есть задача рассказать о том, как построить успешный интернет-проект. На ваш взгляд, в этом деле есть универсальные методы, не связанные со спецификой страны?

– Да, это одна из целей – поделиться знаниями и опытом. Отвечая на вторую часть вашего вопроса, скажу, что мой двенадцатилетний опыт говорит о том, что методы запуска стартапа везде одинаковы, по большому счету. Но также надо иметь в виду, что не понимая местный, локальный рынок, есть большая вероятность, что вы прогорите. Что мы делаем? Мы имеем готовую бизнес-модель – Foodpanda в данном случае – и адаптируем ее под местный рынок. Вообще, наш бизнес успешно работает во всем мире. И еще важный момент: наш проект, по сути, пришел из офлайна. То есть мы просто перенесли заказ еды по телефону в онлайн.

– Предыдущий проект Rocket Internet в Казахстане Lamoda стал очень успешным. С тех пор, как он открылся, прошло два года, теперь вы открываете Foodpanda.kz. Этот промежуток в два года был нужен для проверки? Посмотреть, пойдет дело или нет?

– Да, вы знаете, это было. Вообще, в Rocket Internet есть много компаний. Есть страны, на рынок которых первыми заходили мы, Foodpanda, а другие стартап-проекты Rocket Internet действовали на основе нашего опыта. Мы всегда учитываем то, насколько успешно идет дело у наших коллег в новой стране, нюансы нового рынка. И, конечно, крайне позитивный опыт Lamoda.kz подтолкнул нас к тому, что пора бы и нам начать работать в Казахстане. Хотя нельзя сказать, что опыт коллег – главная причина и показатель. Важный элемент, но не определяющий наше желание работать в Казахстане.

– Скажите, если Foodpanda будет иметь успех, какая компания из Rocket Internet будет следующей на нашем рынке?

– Сейчас будут изо всех сил раскручиваться Lamoda.kz и Foodpanda.kz. А потом поживем – увидим.

– Lamoda.kz имеет ежегодную выручку \$12 млн. А сколько должен зарабатывать проект Foodpanda, какие ожидания у вас по этому поводу?

– Для нас сейчас важно запустить хороший проект, чтобы число наших пользователей увеличилось. То есть должно быть так: раз заказав еду через сервис Foodpanda.kz, клиент должен привыкнуть к этому. Сейчас у нас идут очень хорошие инвестиции на развитие данного бизнеса и мы ожидаем получить определенный результат. Но о конкретных показателях, мне кажется, пока рано говорить.

– Вы говорите, что проект Foodpanda.kz хорошо инвестируется. О какой сумме идет речь?

– Мы, по своей сути, – бизнес глобальный. И финансирование идет не по конкретным странам, а по регионам. И сейчас инвестиции, а именно \$20 млн, идут на развитие рынков в СНГ и ряде азиатских стран.

– По какому принципу будет работать Foodpanda.kz? Как вообще устроен этот бизнес?

– В общем схема такая же, как у Lamoda.kz, только мы занимаемся едой. Мы предоставляем ресторанам возможность выставиться на сайте Foodpanda.kz, чтобы люди могли быстрее и удобнее заказать еду. Это довольно удобная бизнес-модель, потому что мы не занимаемся вопросами логистики, например. Ведь у всех ресторанов есть свои службы доставки, а мы просто даем им место на сайте.

– Есть ли у вас конкуренты на глобальном рынке?

– Хороший вопрос. Действительно, есть Google в качестве поисковика, YouTube в качестве видеосервиса и Facebook – доминирующая, самая популярная социальная сеть. Так вот цель Foodpanda стать Facebook в области доставки еды. Конечно, у нас есть локальные конкуренты, но больше нет ни одной компании такого рода, которая работала бы в глобальных масштабах. Это, кстати, часть нашей общей стратегии. Мы не стремимся быть исключительно локальной компанией, которая работает на одном рынке. Наша цель в будущем – охватить до ста стран мира. Более того, мы становимся успешными, потому что не сидим на одном месте, где-нибудь в Кремниевой долине или у себя дома в Германии, пытаемся понять: а как же там устроено казахстанский рынок? Какой там менталитет у людей в Казахстане? Как ви-

дите, я сам приезжаю на место. Работаю с местной командой, сам смотрю на ситуацию, изучаю рынок.

– Хорошо, и что именно вы делаете для своего бизнеса, приехав сюда?

– Все просто: общаюсь с представителями ресторанов. Очень важно слушать их, что они продают, какие у них проблемы. Также очень важно услышать команду Foodpanda.kz, как они видят ситуацию. Надо работать вместе. Например, на днях, когда мы только открыли сайт, мы тестировали все вместе, заказывали еду через свой же сервис из разных ресторанов. Смотрели что не так, чего не хватает, какое время уходит на доставку и т.д. Я посмотрел на загруженность на ваших дорогах. В общем для меня важно работать на месте, видеть все своими глазами, потому что слышать о том, как дела обстоят в Казахстане, этого недостаточно. Надо все видеть самому.

– Вы сказали о загруженности на дорогах. Может ли это создавать какие-то проблемы вашему бизнесу? Ведь он напрямую связан с дорогами и скоростью доставки.

– Нет, это просто фактор, который надо учесть, но никаких проблем не будет. У нас отлично работает сервис в Москве, так что никаких проблем. И вообще, это не совсем наша задача – транспортные дела. То есть не буквально наши дела. Наша задача заключается в следующем: мы работаем с клиентами, вся наша деятельность должна быть направлена на удобство. Работает это так. Клиенту будет приходиться подтверждение о времени доставки. Если мы говорим, что еда будет доставлена через час, то так и должно быть. Всегда есть возможность улучшить сервис. Всегда есть рестораны, которые быстрее доставляют еду, у кого-то, допустим, мотоцикл с зимними шинами. То есть благодаря нашему сервису клиент имеет возможность сделать правильный выбор. Также на сайте есть опция, благодаря которой клиент может дать знать о том сроке, за который он предпочитает получить заказ.

– Среди стартапов преобладают такие проекты, которые должны удовлетворить ту или иную человеческую потребность. Однако желания человека ограничены. То есть оригинальные идеи в любом случае закончатся. Сейчас все эти стартапы в интернете выглядят интересно, но, как вы думаете, когда наступит такой момент, что определенные проекты займут свои ниши и больше нечего будет создавать? Ведь, по большому счету, есть только один Twitter, один Facebook и один YouTube... Может быть, лет через десять нечего будет придумать?

– Нет, я так не считаю. Мне кажется, что возможности есть и будут всегда. Ведь со

временем потребности человека могут меняться или, вероятно, появятся новые потребности. Главное – уметь анализировать текущую ситуацию. Если говорить о дне сегодняшнем, то, да, вы можете смотреть видео онлайн, покупать вещи онлайн и заказывать таким способом еду. Но еще не все, что необходимо человеку адаптировано для интернета. Это первое. Во-вторых, надо иметь в виду, что всегда есть возможность, даже необходимость, становиться лучше, совершенствоваться. Например, Foodpanda работает и в США, и в Великобритании, и там у нас есть конкуренты. Но мы не расслабляемся. Здесь важную роль играет исполнение. Надо делать лучше, чем конкуренты, чтобы доминировать на рынке.

– Что еще необходимо для успешного стартапа?

– Деньги и, повторяю, исполнение. Идея может быть сколько угодно и найти хорошую идею относительно легко. А вот найти деньги и воплотить идею в жизнь гораздо труднее. Самой лучшей компанией становится та, у которой лучше исполнение. Кто лучше воплощает идею в жизнь, тот и выигрывает.

– Вы говорите, что деньги играют важную роль для стартапа. А каким стартовым капиталом располагали вы, когда открывали свой проект? Кто инвестировал в вас?

– Были поддержка Rocket Internet и деньги частных лиц. Что касается конкретной суммы, с которой мы начали наш стартап, мы никогда ее не называем. Но, знаете, благодаря своему опыту и опыту своих знакомых могу сказать, что для открытия стартапа нужны очень большие деньги. Конечно, изначально можно обойтись ноутбуком и стулом. Это тот период, когда вся компания – это только вы. Что будет дальше – зависит от того, на какой риск вы готовы идти. Если вы хороши в исполнении своей идеи и у вас есть немного, например, 20-30 ресторанов, с которыми вы работаете, то потом их будет больше. Всего будет больше. Инвесторы сами вас найдут. Короче говоря, порядок такой. Сначала – идея, потом – исполнение, и только в конце – инвестиции. Если будете работать в другом порядке, то ваш стартап, очень может быть, не заработает.

– Иногда кажется, что бизнес в интернете работает по тем же законам, что в офлайне, что нет большой разницы. Вы как считаете?

– Нет, я с этим не согласен. Все-таки, хотя бы на первых порах, когда вы открываете бизнес в Сети, вам не нужны те же столы, стулья и прочий инвентарь.

– Среди стран, где уже работает Foodpanda, есть Кения, Вьетнам и Сенегал. В Казахстане вы открываетесь после государств, которые отстают по своему в экономической мощи, с чем это связано?

– В нашем случае не так важны экономические показатели страны. Население играет более значимую роль. Дело в том, да вы и сами знаете, что у нас не такое большое население. Вот мы и задержались с вами. Но есть еще такой момент. Мы работаем по регионам – Африка, Азия, СНГ, а не по конкретным странам. Я имею в виду в плане очередности. Кстати, населенность сказывается и на цене. Например, если в Москве заказ будет стоить 35 евро, то в Индии – где-то 8 евро. Что я говорю своим коллегам всегда: стремитесь, чтобы ваш бизнес стал глобальным. Не надо думать, переживать, а вдруг где-то бизнес не пойдет. Надо приходить в страну, в регион и захватывать его. Нет ничего, что может остановить нас от работы на рынке Кении или Словакии.

– Что еще вы бы посоветовали тем, кто хочет открыть свой бизнес в интернете? Каких ошибок надо избегать?

– Самое главное – выводить бизнес на глобальные масштабы. Если интернет-компания не становится глобальной, то это плохая компания. Более того, бизнес, который остается на локальном рынке, имеет большой риск прекратить существование. Так что это не только вопрос амбиций, но и вопрос выживания – захватывает ли ваша компания мировые рынки или нет. Но также надо уметь мыслить глобально, при помощи местной команды. Как я уже говорил, не надо сидеть у себя дома. Открываете бизнес в другой стране – езжайте туда. Еще одна большая ошибка: слишком рано думать о прибыли. Надо думать о нуждах клиентов, это залог успеха. Тогда и инвесторы вас найдут.

– Вы, вероятно, довольно богатый человек. И вы по-прежнему очень мотивированы. Что вами движет?

– В первую очередь я богат опытом и людьми, которые меня окружают. Что мотивирует меня, так это желание делать нашу компанию мировой. Меня радует, что то, что я сделал, приобретает глобальный размах.

Покусились на «Святая святых»

Беларусь намерена завалить Россию и Казахстан китайско-белорусскими автомобилями Jeely



Ольга Примак (Минск)

Очень скоро россияне и казахстанцы в массовом порядке станут пересаживаться с европейских иномарок и «жигулей» на китайско-белорусские «джили» (Jeely). Этот наполеоновский план преследует указ президента Беларуси Александра Лукашенко об организации производства легковых автомобилей, который он подписал 16 января.

Указ предусматривает, что в соответствии с Меморандумом о развитии сотрудничества в сфере организации производства легковых автомобилей, который ранее заключили белорусский минпром и китайская корпорация «Джили», до 1 июля 2019 года под Борисовом (Минская область) будет построен завод мощностью 120 тыс. легковых автомобилей в год. Проект оценивается примерно в \$650 млн, в том числе инвестиции в основную капитал запланированы в размере \$450 млн. Предполагается, что 90% продукции пойдет на экспорт, прежде всего – в Россию и Казахстан.

Вообще-то, «джили» в Минской области уже собирают. Первый этап этого проекта стартовал в декабре 2011 года, когда было учреждено белорусско-китайское совместное закрытое акционерное общество (СЗАО) «БелДжи» по сборке легковых автомобилей и СЗАО «Союзавтотехнологии» по производству автокомпонентов. Оба предприятия стали резидентами свободной экономической зоны «Минск».

По плану, сначала на арендованных у борисовского ОАО «Автогидросиликат» площадях должна быть организована сборка 10 тыс. легковых автомобилей в год из машинокомплектов высокой заводской готовности, импортируемых из Китая. Всего по такой технологии до 2015 года должно быть выпущено 28,9 тыс. машин.

В дальнейшем, до конца 2015 года, намечается создание автомобильного завода полного технологического цикла, состоящего из роботизированных сварочного,

покрасочного и сборочного производств, мощности которого рассчитаны на выпуск 60 тыс. автомобилей в год.

Позже, в 2016-2017 годах, вместе с наращиванием мощностей до 120 тыс. машин в год предусматривается создание кузовштамповочного цеха, основная задача которого – обеспечение деталями кузовов сварочного производства.

Выпуск первых авто запоздал, но все же, если судить по отзывам Лукашенко, проект стартовал успешно. В марте 2013 года с борисовского конвейера сошел седан SC7, через несколько месяцев – кроссовер Emgrand X7. Цена первого составила от \$13 тыс., цена второго – от \$19 тыс.

Белорусская мечта

«То, о чем мечтали многие белорусы, и прежде всего я, свершилось, – торжественно объявил Лукашенко на встрече с премьер-министром Михаилом Мясниковичем за день до подписания указа. – Белорусский автомобиль мы произвели вместе с нашими китайскими друзьями и вроде бы, по моим данным, примерно 2,5 тыс. продали в этом году. И спрос на подобный тип автомобилей имеется не только в Беларуси, но и за пределами нашей страны».

Президента пришлось поправлять: во первых, меньше 2,5 тыс. авто, во-вторых, не продали, а собрали.

Сколько же удалось продать, неизвестно. По данным завода «БелДжи», в минувшем году 461 машина была продана внутри страны, 1015 автомобилей было отгружено в Казахстан, 235 – в Россию.

Отгружено – не значит продано. Просто белорусским предприятиям в условиях пониженного спроса очень важно перегонять продукцию на склады иностранных дилеров, чтобы отчитаться перед статистиками. В случае с «джили» разгрузиться, по-видимому, удалось только под занавес 2013 года. По данным Белстата, на 1 декабря на складах числилось 1546 легковых авто из 1996, выпущенных за 11 месяцев года.

Но в грезах Лукашенко о белорусском автопроме – будущем конкуренте российской АвтоВАЗа – нет и тени сомнения.

«Вы прекрасно понимаете, что мы, производя в Беларуси с китайскими друзьями этот автомобиль, вторгаемся в «святая святых», прежде всего России. Мы будем его продавать по всему миру, в том числе в России и Казахстане», – мечтает вслух белорусский президент.

По его словам, произвести «джили» в намеченные сроки и в намеченных объемах – «дело нашей чести», и этот проект по важности стоит в одном ряду с освоением космоса и строительством АЭС.

«Автомобиль хороший, он пользуется спросом, – рекламировал «джили» Лукашенко. – Значит, надо его производить и продвигать. Более того, немало наших крупных предприятий получают заказы на производство комплектующих. То есть это очень важный наукоемкий инновационный проект, и мы его обязательно должны реализовать».

Стоимость добавляют коврики

Более сдержанно высказывается премьер-министр Беларуси Мясникович. Он признает, что условия реализации проекта непростые, так как только в России легковые автомобили собирают около тридцати предприятий. Поэтому, дескать, белорусам надо работать как над сокращением издержек, так и стремиться к тому, чтобы в Беларуси формировалась максимальная добавленная стоимость.

Правда, как это делать – непонятно. Планы на локализацию производства у белорусского правительства довольно скромные: от силы 30%.

«В соответствии с нормативно-правовой базой нам необходимо иметь на сборочке 30% и более, – ознакомил с задачей Мясникович. – Мы полагаем, что за счет кузова (сборки, покраски и сварки) мы обеспечим около 30%. Не менее 20% мы сделаем локализацию за счет автокомпонентов и резинотехнических изделий».

Форумчане, которые сейчас активно обсуждают новый автомобиль, на этот счет шутят: «Китайские машины мы оснастим белорусскими ковриками».

Достаточно скептически оценивают перспективы белорусского «джили» и эксперты. Они указывают на сокращение емкости ниши бюджетных автомобилей в связи с кризисом. Так, в России – основном потенциальном покупателе борисовских «джили» – продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в 2013 году сократились на 5,5%, до 2,78 млн штук.

Что касается Казахстана, то здесь не только покупатели, но и конкуренты. Речь о заводе в Усть-Каменогорске, который сейчас строят ОАО «АвтоВАЗ» и АО «Азия Авто Казахстан»: уже в 2016 году там планируется начать выпуск автомобилей Lada Granta и Lada Kalina New. Причем доля содержания товаров Таможенного союза в конечной продукции завода должна составить более 90%. Белорусские эксперты предлагают сравнить ее с планируемой 30-процентной локализацией борисовского «джили».

Не добавляет оптимизма и перспектива платить в России утилизационный сбор, который будет увеличивать цену автомобиля. К слову, Лукашенко, понимая, что вторгается в «святая святых», интересуется реакцией российского автопромовского лобби. «Думаю, что надо и китайских товарищей к этому подключать, и решать эту проблему (утилизационного сбора в России – прим. авт.), если она существует», – советовал Лукашенко.

Политика против экономики

В правительстве Беларуси грядущие проблемы со сбытом авто видят, но надеются, что с Россией удастся договориться. В том числе политическими методами. «Чтобы обеспечить должный уровень доходности и конкурентоспособности, эти вопросы будут решаться и экономическими, и политическими методами», – заверял белорусского президента премьер-министр.

Пожоже, что в политической плоскости лежат не только вопросы конкурентоспособности проекта, но и сам проект китайско-белорусского автомобилестроения. И не столько доходность будущего завода была важна Минску при заключении соглашения, сколько укрепление стратегического партнерства с Пекином.

Ведь известно, что белорусско-китайская дружба для Лукашенко – это отдушина в напряженной атмосфере борьбы за российский и западные предпочтения и кредиты. В отличие от Европы, китайцы не «шантажируют» Минск требованием освободить политзаключенных, в отличие от Москвы, не требуют подписания интеграционных соглашений. От Пекина, правда, не дождешься «живых» денег, зато он с легкостью дает Беларусь связанные кредиты – на модернизацию белорусских предприятий, покупку техники и оборудования, разумеется, китайского производства. Кредитная линия, открытая Китаем для реализации инвестпроектов в Беларуси, составляет \$16 млрд.

Китайские чиновники, депутаты и бизнесмены запросто встречаются с белорусским президентом. Китайские рабочие строят в Беларуси жилые комплексы и гостиницы, реконструируют заводы и ТЭЦ. Под строительство китайско-белорусского технопарка, невзирая на протесты населения, выделено 80,5 кв. км земли в живописных местах под Минском, будущим предприятиям гарантированы беспрецедентные налоговые льготы. В общем, как говорит Лукашенко, «Беларусь и Китай вышли на беспрецедентный уровень взаимного доверия и поддержки в двусторонних отношениях», «опора на Китай для Беларуси – это подарок».

И, конечно, это совсем не подарок для России. Нарастающее китайское присутствие в Беларуси, на западной территории Таможенного союза, не может импонировать Кремлю. И очевидно, что белорусское обещание Пекину открыть для «джили» 170-миллионный рынок Таможенного союза еще встретит противодействие Москвы.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН ПЛАНИРУЕТ ДОБЫТЬ 83 МЛН ТОНН НЕФТИ

В 2014 году Казахстан планирует добыть 83 млн тонн сырой нефти, передает Kazakhstan Today. Президент РК Нурсултан Назарбаев провел встречу с министром нефти и газа Узакбаем Карабалиным. У Карабалина доложил главе государства об итогах деятельности министерства в 2013 году, планах на текущий период и стратегических задачах в отрасли, вытекающих из послания президента народу Казахстана, сообщил пресс-служба президента РК. «По итогам 2013 года добыча сырой нефти в республике составила 81,8 млн тонн, что по отношению к 2012 году составляет 103,2%. Объем добычи газа в стране в минувшем году составил 42,3 млрд кубометров, а переработки нефти – 14,3 млн тонн. В 2014 году планируется добыть 83 млн тонн нефти и 41 млрд кубометров газа, переработать 14,7 млн тонн нефти», – информирует пресс-служба. Нурсултан Назарбаев отметил важность привлечения инвестиций и усиления работ по инновационному развитию отрасли, а также обратил особое внимание на необходимость создания производственных кластеров вокруг крупных нефтегазовых месторождений и объектов. (Kazakhstan Today)

СРОКИ СТРОИТЕЛЬСТВА АЭС СКОРО СТАНУТ ИЗВЕСТНЫ

В марте 2014 года Минэкономики внесет предложения по срокам строительства и размещения АЭС и четвертого крупного НПЗ в Казахстане, сообщил во вторник министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев. «Уже в марте текущего года должен быть внесен доклад главе государства по срокам строительства и размещению четвертого нефтеперерабатывающего завода и атомной электростанции», – сказал Досаев на заседании правительства, посвященного исполнению поручений президента, поставленных в послании народу Казахстана. Кроме того, по его данным, до конца текущего года будут внесены предложения по организации строительства ядерного топлива для атомных станций. «В целях развития «зеленой экономики» к августу текущего года должен быть создан Центр изучения и внедрения лучшего опыта по поиску и созданию энергии будущего на базе Назарбаев Университета, а также будут изучены вопросы применения экологически чистого транспорта», – заключил глава МЭБП. (ИА «Новости-Казахстан»)

В ЖЕЗКАЗГАНЕ ПЛАНИРУЮТ ПОСТРОИТЬ НПЗ

Четвертый нефтеперерабатывающий завод следует построить в Жезказгане. Такое мнение высказал депутат Мажилиса Парламента РК Андрей Бегенев в связи с поручением главы государства о строительстве нового НПЗ, данном в Послании народу «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее». Мажилисен считает, что построить новый НПЗ в Жезказгане будет выгодно с экономической точки зрения в связи с географическим расположением города. Например, в следующем году будет завершено строительство железной дороги «Бейнеу – Жезказган», которая свяжет нефтеносный запад страны и центральный Казахстан. Самый главный материал для строительства нефтеперерабатывающего завода – железо – выгодно доставлять из Караганды. Кроме того, строительство НПЗ позволит решить социальные проблемы, возникшие в Жезказганском регионе в связи с истощением рудных месторождений. Андрей Бегенев также отметил, что климат Жезказгана позволяет беспрепятственно взлетать и садиться самолетам в любое время года. («Казинформ»)

ПРЕДЛАГАЕТСЯ ОТМЕНИТЬ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

Отменить государственное регулирование цен на рынках Казахстана считает целесообразным председатель агентства по защите конкуренции Болатбек Куандыков. «Принять целесообразным поэтапную отмену государственного регулирования цен на регулируемых рынках», – сказал Куандыков, выступая на заседании правительства во вторник. Он также предложил провести инвентаризацию регулируемых рынков на предмет их социальной обоснованности в условиях ЕЭП. По мнению Куандыкова, необходимо, кроме того, «разработать проект плана мероприятий по проведению комплексного анализа регулируемых услуг субъектов естественных монополий на предмет их выведения в конкурентную среду на среднесрочной и долгосрочной периоды». В соответствии с законодательством, государственное регулирование цен распространяется на товары (работы, услуги) субъектов регулируемого рынка в области железнодорожного транспорта, электро- и теплоэнергетики, производства нефтепродуктов, транспортировки нефти, гражданской авиации, портовой деятельности, телекоммуникаций и почтовой связи, а также газа с учетом особенностей, установленных Законом РК «О газе и газоснабжении». Кроме того, правительство Казахстана по предложению антимонопольного и полномочного органов может дополнительно установить номенклатуру продукции, товаров и услуг, на которые применяются регулируемые государственные цены на товарных рынках. В свою очередь премьер-министр Казахстана Серик Ахметов заметил, что в антимонопольной деятельности Казахстана нужны «обновленные механизмы и инструменты взаимодействия государства с неправительственным сектором, с бизнесом». (ИА «Новости-Казахстан»)

Казахстанские аэропорты несут убытки

Артем Борисов

Отказ от иностранных чартеров несет с собой многомиллионные убытки казахстанских аэропортов. Это и есть яркий пример протекционизма во вред развитию бизнеса

Как сообщил на прошлой неделе «31 канал», казахстанские аэропорты теряют миллионы долларов из-за отказа от иностранных чартеров. Один только аэропорт Алматы может лишиться в этом году \$4,5 млн. Все дело в том, что отечественные авиакомпании платят гораздо меньшую сумму за наземное обслуживание. Если один иностранный борт приносит аэропорту доход в 4,3 млн тенге, то аналогичный казахстанский рейс – всего 700-900 тыс. тенге.

«Стоит отметить, что вследствие самостоятельного осуществления наземного обслуживания чартерная деятельность Scat уже наносит экономический урон аэропортам. Так, для нашего аэропорта передача объема чартерных рейсов от иностранных авиакомпаний только в турецком направлении повлечет потерю \$4,5 млн. Это ежегодно», – отметил вице-президент АО «Международный аэропорт Алматы» Даулет Мемекев.

Об убытках говорят и представители туристического бизнеса. «Туристы будут страдать. То есть летом будет цена дороже. Нехватка бортов, во-первых, во-вторых – повышение стоимости турпакетов. Это 50-60%. И каждый казахстанец не сможет себе позволить уехать на отдых», – рассказал генеральный директор одной из



известных туристических фирм Али Исмаилов.

Впрочем, далеко не все эксперты настроены столь скептически. Так, в Ассоциации авиаперевозчиков уверены, что отказ от услуг нерезидентов позволит оставить деньги, которые прежде доставлялись иностранцам, в Казахстане. А пререкаемый большинством дефицит самолетов перевозчики предлагают решать обычным планированием.

Напомним, в конце прошлого года в Казахстане запретили чартерную перевозку иностранными авиакомпаниями. Соответствующий закон был разработан

Комитетом гражданской авиации с целью развития отечественного авиабизнеса.

В итоге запрет иностранных чартеров сейчас сказывается на доходах аэропортов. Они теряют миллионы долларов только из-за того, что чартеры выполняет казахстанская авиакомпания Scat. Другой авиакомпанией, которая могла бы работать на чартерах, могла бы стать «Эйр Астана», однако весь ее самолетный парк задействован на регулярных рейсах, и отвлечь его на чартеры, судя по всему, в ближайшее время не получится.

Разумеется, туристические компании не зря волнуются по поводу возможно-

го роста цен на чартерные перевозки. Монополист, которым сейчас является авиакомпания Scat, в летнее время, когда плотность чартеров станет максимальной, обязательно столкнется с дефицитом бортов. А дефицит бортов – это прямой путь к удорожанию чартеров. Все как на свободном рынке: раз самолеты востребованы – значит, растут тарифы на авиаперевозки.

Что делать?

То, что авиационные власти сильно потропились с запретом иностранных чартеров, понятно всем. Но отменить запрет и возвращать на рынок иностранных перевозчиков – не самая хорошая идея. Этого нельзя делать хотя бы исходя из психологии: иностранные перевозчики, поняв, что без них казахстанские коллеги не справляются, резко снизят качество сервиса, которое на чартерах и так было невысоким.

Значит, запрет нужно оставить, но только при условии, что на рынок чартеров выйдут еще несколько казахстанских авиакомпаний. Чтобы не испортить казахстанцам летний отдых, уже сейчас, в конце января – начале февраля, необходимо создать условия наибольшего благоприятствования для других авиакомпаний. Например, можно освободить от налогов на период с начала работы на рынке и до конца лета 2014 года. При этом обязать все авиакомпании, которые задействованы на чартерах, передать наземное обслуживание аэропортам (пусть и они зарабатывают), а при Комитете гражданской авиации ввести специальные штаты инспекторов, которые будут регулярно следить за качеством наземного обслуживания, качеством сервиса и тарифами на чартерных рейсах.

В противном случае сейчас страдают аэропорты, а летом пострадают мы, потребители.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕЖИМ ГОСЗАКУПОК
ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Национальный режим, который предполагает допуск к участию в государственных закупках иностранных производителей, в частности, стран-участников Таможенного союза, на равных условиях с отечественными поставщиками, заработает со следующей недели, сообщила в среду пресс-служба Министерства финансов Казахстана. «29 января 2014 года вступил в силу закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственных закупок». Января 2014 года вводится национальный режим, который предполагает допуск к участию в госзакупках иностранных производителей, в частности, стран-участниц Таможенного союза на равных условиях с отечественными поставщиками», – говорится в сообщении Минфина. Согласно закону, с января 2014 года также начнет функционировать единый организатор госзакупок на республиканском уровне, а с 1 января 2015 года – на местном уровне. Закон принят, в том числе, в целях приведения в соответствие с Соглашением о государственных закупках, заключенным в рамках формирования правовой базы Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Закон также предполагает создание правительством Казахстана, акиматами области, городов республиканского значения и столицы единого организатора государственных закупок для организации и проведение закупок способом конкурса и аукциона по бюджетным программам, товарам, работам. Кроме того, предлагается усилить критерии качества для приобретения заказчиком качественных товаров, услуг, предусматривающих выбор экспортной комиссией наилучшей технической спецификации товаров, услуг. Закон внесет изменения и дополнения в следующие законодательные акты: Кодекс РК об административных правонарушениях, Бюджетный кодекс, законы «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан» и «О государственных закупках». (ИА «Новости-Казахстан»)

ШАГ ТАРИФИКАЦИИ
УСЛУГ СВЯЗИ НА
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЗВОНКИ СНИЖЕН

С 1 января 2014 года в Казахстане шаг тарификации услуг связи на международные звонки снижен с 10 до 1 секунды, передает Kazakhstan Today. Как сообщили в пресс-службе Министерства транспорта и коммуникаций РК, снижение размера единицы тарификации международных телефонных звонков с 10 до 1 секунды осуществлено в соответствии с приказом министра транспорта и коммуникаций Республики Казахстан. Данная мера позволила завершить полный переход Республики Казахстан на секундную тарификацию для всех потребителей услуг связи по всем направлениям. Ожидаемая экономия издержек абонентов при этом составит в среднем 10%-17%. Напомним, 1 июля 2012 года по инициативе Минтранскома размер единицы тарификации для звонков с городского (сельского) телефона на межгород и номера абонентов сотовых операторов был снижен с 10 до 1 секунды. Шаг тарификации для звонков с городского (сельского) телефона и «сотового» на сети операторов ближнего и дальнего зарубежья сократился с 30 до 10 секунд. «К слову, первое снижение единиц тарификации было инициировано Министерством связи и информации РК в феврале 2011 года. Тогда шаг тарификации для абонентов сотовой связи при звонках внутри сети и на сети других операторов был установлен на уровне 1 секунды. Также была отменена плата за соединение при звонках с «сотового» на номера других операторов», – сообщает Минтранском. В таких странах как Россия, Азербайджан, Таджикистан и Республика Беларусь для абонентов сотовой связи размер единицы тарификации при звонках внутри страны варьируется от 10 до 60 секунд. (Kazakhstan Today)

ИННОВАЦИОННЫЙ
КЛАСТЕР

Депутаты мажилиса одобрили законопроект «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий» в первом чтении, передает корреспондент агентства. Как отмечается в заключении комитета мажилиса по экономической реформе и региональному развитию, указанный проект закона направлен на законодательное закрепление индивидуальной системы управления специальной экономической зоной «Парк инновационных технологий» путем реорганизации органа управления специальной экономической зоной «Парк инновационных технологий» в некоммерческую организацию автономный кластерный фонд; установление упрощенной процедуры привлечения иностранной рабочей силы автономным кластерным фондом «Парк инновационных технологий»; определение требований к потенциальным участникам инновационного кластера «Парк инновационных технологий»; определение механизма создания целевого фонда для поддержки развития «Парк инновационных технологий», предусматривающего накопление ежегодных отчислений недропользователями на НИОКР в размере не менее 1% от совокупного дохода. «Парк стал активнее развиваться в последние четыре года, что привело к неплохим результатам. С 2011 года выросло количество участников парка, сейчас зарегистрированы и работают 152 компании. Планируется реализация проектов на сумму 46 миллиардов тенге, создано более 1000 высококвалифицированных рабочих мест. С 2010 года эти компании, несмотря на льготы, уже дали в казну налогов более трех миллиардов тенге», – проинформировал министр индустрии и новых технологий Асет Исекеев, представляя законопроект на пленарном заседании. (ИА «Новости-Казахстан»)

Комиссия за взыскание долгов
может достигать до 35%

Анна Видянова

Заметно улучшить качество займов на рынке может Закон «О коллекторской деятельности», который записан в стадии обсуждения более чем на 3 года. Глава Национального банка РК Кайрат Келимбетов пообещал банкам в скором времени продлить налоговые льготы при списании долгов. В то же время для более эффективной работы коллекторы также ратуют за пересмотр системы налогообложения при покупке ими проблемных долгов у банков. О том, какие пункты должен содержать Закон «О коллекторской деятельности», сколько коллекторы получают за свою работу «Капитал.кз» рассказал Тахир Мубаракوف, исполняющий обязанности генерального директора коллекторской компании Credit Collection Group в Казахстане.

- Тахир Юнусжанович, ваша коллекторская компания работает с долгами розничных клиентов, либо с задолженностью компаний?

- Наша коллекторская компания занимается взысканием долгов преимущественно с физических лиц. Credit Collection Group – это международная группа коллекторских компаний, которая работает на рынках Казахстана, России, Украины и Беларуси. И во всех странах, где присутствует наш холдинг, мы работаем в основном с долгами физических лиц. Могут предполагать, что политика компании, направленная на работу с розничными клиентами, была выбрана потому, что на этом рынке количество долгов преобладает. Наши международные партнеры по коллекторскому бизнесу тоже делают ставку на работу с долгами физических лиц.

- Если говорить о казахстанском рынке коллекторских услуг, то с какими долгами преимущественно работают коллекторы?

- Top-7 коллекторов, с которыми я знаком, работают в основном с физическими лицами. Параллельно они могут аккумулировать долги компаний малого и среднего бизнеса (МСБ). Наша компания также занимается взысканием долгов с МСБ и с индивидуальных предпринимателей (ИП). Такие организации имеют задолженность, размер которой может не превышать 1 млн тенге. Доля долгов МСБ и ИП в ссудном портфеле компании ничтожно мала и не превышает 3%.

- Выходит, что коллекторы преимущественно работают с долгами розничных клиентов, потому что на этом рынке задействовано большее количество должников. Как вы можете оценить данный рынок в денежном выражении?

- Достаточно сложно оценить объем рынка коллекторских услуг физических лиц и корпоративного сектора. Возможно, их объемы примерно равны. Банки могут себе позволить содержать штат коллекторов для работы с долгами компаний, а с розницей – не всегда. Ведь количество проблемных розничных клиентов в разы больше, чем корпоративных.

- Как происходит взаимодействие коллекторской компании с банками? Как вы узнаете, что банк планирует продать проблемный портфель?

- Обычно банки не ищут коллекторов, коллекторские компании выходят на банки. Сначала коллекторская компания высылает коммерческое предложение банку, позже оговариваются конкретные условия работы банка и коллектора. Например, наша компания работает в двух направлениях.

Первое – это взыскание долгов на комиссионной основе. То есть права требования долга остаются у банка, а мы их взыскиваем на комиссионной основе. Коллекторская компания получает определенную комиссию от размера взысканной по факту суммы. Средний размер комиссии сложно обозначить, потому что он зависит от качества портфеля. Иногда встречаются ситуации, когда банку размер обозначенной коллекторами комиссии кажется завышенным. Банки очень часто лукавят, когда говорят, что комиссия коллекторов

за услуги могла бы быть ниже из-за того, что ссудные портфели не такие старые либо более качественные. Но обычно мы с банками приходим к единому мнению по размеру комиссии. Мы всегда объясняем банку, из чего складывается комиссия, доносим до банка, что процесс взыскания долгов может потребовать значительных инвестиций со стороны коллекторов. После шести месяцев работы с проблемным портфелем мы обычно понимаем, какое качество портфель имеет по факту. На рынке комиссия может достигать до 35%. Так, если в нашу коллекторскую компанию передали проблемный портфель объемом \$100, а мы выискали лишь \$50, то размер комиссии составит \$17,5. Комиссия в 35% обычно берется в том случае, если ссудный портфель является очень старым. Например, наша компания работала с кредитами, которые были взяты еще в 2005-2006 годах. В настоящее время мы в основном работаем с займами, выданными в 2007-2009 годах.

Второе направление работы компании – цессионные сделки, то есть покупка проблемных ссудных портфелей. В данном случае долги принадлежат уже не банкам, а коллекторам. Только у нашего холдинга объем купленных портфелей в России составляет \$1 млрд. В России долги продаются очень активно и в больших объемах.

- По вашей информации, по какой схеме коллекторы в Казахстане работают чаще?

- Это зависит от политики компании. И в России, и в Казахстане есть коллекторы, которые работают либо по одной схеме, либо по двум схемам. Наш холдинг диверсифицирует риски. Так, 50% портфеля приходится на сделки, которые подразумевают работу на основе комиссии, оставшаяся часть портфеля была куплена с определенным дисконтом. В Казахстане наша компания работает только по одной схеме – на основе комиссии, то есть портфели мы не покупаем.

- На основе каких параметров банки принимают решение о том, какой коллекторской компании отдать предпочтение?

- Сложно оценивать другие коллекторские компании, наша компания делает ставку на автоматизацию процесса, это позволяет заниматься взысканием долгов быстро и качественно. Благодаря софту сотрудники знают, в какой день необходимо позвонить должнику и в какое время к нему желательно обратиться.

Изначально коллекторская компания не озвучивает банку, за какую комиссию она готова работать с ним, поэтому у нее нет понимания, насколько проблемным окажется ссудный портфель. Чем выше качество приобретаемых займов, тем ниже комиссионное вознаграждение. Нельзя сравнивать кредиты, которые были выданы в этом году, и займы, которые были оформлены 3-4 года назад. Кредиты, которые были оформлены несколько лет назад, труднее взыскивать. По предварительным расчетам, каждый просроченный день выплаты по займу уменьшает вероятность его взыскания на 0,5%.

- На какую сумму вы оцениваете объем рынка проблемных ссудных портфелей, которые аккумулируют коллекторские компании?

- Достаточно сложно оценить. В отличие от России, где коллекторский рынок очень развит, в Казахстане нет понимания объема рынка проблемных долгов. В частности, казахстанским коллекторам трудно структурировать розничные проблемные долги и корпоративные. В России банки в полном объеме публикуют весь массив информации по «плохим» займам, в Казахстане нет. Например, по данным Национального банка РК, в Казахстане объем проблемных кредитов составляет 4,1 трлн тенге, здесь учтены как долги корпоративного сектора, так и розничных заемщиков. Очевидно, что долги компаний перед банками составляют большую долю, чем физических лиц. Но точно выделить объем задолженности розничных заемщиков практически невозможно, приходится искать разные варианты, чтобы вычислить

хотя бы приблизительный объем долгов. Мы заходим на сайт каждого банка, смотрим его аудированную отчетность за прошлый год, где займы ретейла выделяются отдельно. Но данная информация запаздывает на год. В итоге для того чтобы определить текущее состояние на рынке ретейла, нам приходится накладывать свои предполагаемые тренды. По нашим оценкам, из 4,1 трлн тенге около 10-15% приходится на рынок коллекторства.

- Ранее вы говорили, что размер дисконта при покупке коллекторами ссудного портфеля зависит от качества портфеля. Глава «Альянс банка» как-то озвучил, что в 2011 году банк продал проблемный портфель с дисконтом 70-75%. По вашему опыту, в каких пределах варьируется размер дисконта на рынке?

- Обычно размер дисконта у каждого банка является коммерческой тайной. Цессионные сделки, которые были в Казахстане, практически не афишируются, хотя мы знаем о некоторых из них. Именно поэтому более показательным является пример России, чей рынок более развит по сравнению с казахстанским и более открыт. В России цена «токсичного» ссудного портфеля может значительно различаться в зависимости от его качества. Как я уже говорил ранее, коллекторская компания оценивает портфель и уже после этого озвучивает стоимость, по которой она готова его купить. В редких случаях в России портфель покупается дороже чем 12%. Кстати, на российский рынок активно скупают проблемные кредитные портфели швейцарские, немецкие инвестиционные фонды. Есть также инвестиционные фонды, которые входят в международную группу. Один из таких фондов оценил розничный ссудный портфель одного из банков России в пределах 3-4%. Бывали случаи, когда портфели приобретались и за 1%, и за 0,1% от его объема.

- В Казахстане банки платят налоги при списывании займов, какая система работает в России?

- Налоги – самая главная преграда у казахстанских банков при списании. Например, если объем проблемного ссудного портфеля составляет \$1 млн, то для того чтобы его списать, банк должен заплатить индивидуальный подоходный налог (ИПН) – 10%. Банку нужно будет где-то найти \$100 тыс., чтобы направить эти средства в счет налога. Подразумевается, что эти 10% – физическое лицо, которое брало ранее кредит, гипотетически получило доход от списания. Это совершенно нелогично.

Если же банк захочет продать проблемный портфель, он должен заплатить корпоративный подоходный налог (КПН) от высвободившихся провизий. КПН сейчас составляет 20%. В то же время взять себе в убыток сумму, которую банк недополучил из-за непогашенного кредита, он не может. То есть получается, что банк должен выплатить налоги живыми деньгами из воздуха. Выходит, что банки не могут ни списать эти кредиты эффективно, ни продать их. В итоге банки держат у себя на балансе «токсичные» займы и проблема плохого качества портфеля только усугубляется. В России банки при списании кредитов могут отнестись списанную сумму себе в убыток. Также российские банки платят налоги только с той суммы, за которую они продали этот портфель. То есть за реальную наличность, которую они получили. В законодательную базу Казахстана нужно внести меру, чтобы банк мог при учете брать на вычеты или в расходы разницу между объемом проданных проблемных кредитов и ценой продажи.

- Обсуждалась ли эта проблема с регулятором?

- Наша компания около 2-3 лет назад на площадке Ассоциации финансистов Казахстана инициировала несколько предложений. В дискуссии принимали участие Национальный банк РК, банки, коллекторы. И все банкиры указывали, что необходимо поменять процедуру списания долгов и внести корректировки в налоговое законодательство. Многие

из тех предложений, которые там были озвучены, не были приняты. В частности, наша компания вносила предложения по налогам в рамках работы коллекторских компаний. Предлагалось усовершенствовать покупку-продажу ссудных портфелей в Казахстане на примере России и рассматривать в качестве дохода коллектора не весь приобретенный портфель, а только объем портфеля, который был взыскан. Например, если коллектор через прямую покупку станет обладателем портфеля на сумму \$1 млн, то он заплатит налог в 20%. Налог будет исчисляться от суммы, полученной от разницы между объемом портфеля, и ценой, по которой он был приобретен. То есть, по сути, коллектор обязан будет заплатить налог за воздух. Так, хотя на балансе у коллектора эта сумма будет зафиксирована как доход в \$1 млн, компания может и не собрать долгов на эту сумму. Следовательно, существует вероятность, что при покупке портфеля в \$1 млн коллектор может изъять лишь \$100. Это также не логично.

- Пока закон, регламентирующий работу коллекторов, отсутствует. В июле 2013 года экс-глава Национального банка РК Григорий Марченко заявлял, что Министерство экономики и бюджетного планирования РК проводит работу по разработке проекта концепции по проекту Закона РК «О коллекторской деятельности». Известно ли вам, на какой стадии находится разработка данной концепции?

- Пока ни коллекторы, ни банки, с которыми коммуницирует наша компания, не обладают никакой информацией по этому вопросу. Насколько мне известно, концепция данного закона обсуждается как минимум 3 года.

- Какие нормы вы бы внесли в Закон «О коллекторской деятельности»?

- В первую очередь в нем необходимо указать права и обязанности коллекторов и заемщиков. А также права и обязанности банков и микрокредитных организаций, которые занимаются выдачей кредитов. Если бы был Закон «О коллекторской деятельности», то неблагодежным заемщикам можно было бы наглядно показать конкретные статьи, где бы были отражены последствия, к которым может привести непогашенный вовремя кредит. Тогда с заемщиками стало бы проще работать. Если будет адекватный Закон «О коллекторской деятельности», то уровень проблемных розничных кредитов может снизиться в 2 раза. Предполагаю, что такой закон также положительно повлиял бы и на корпоративные портфели. Налоговые моменты тоже должны там оговариваться, чтобы банки могли как продавать долги, так и списывать их без налоговых последствий. Кроме того, желательно, чтобы коллекторы могли покупать займы без налоговых последствий. Тогда банки бы более охотно очищали свои портфели.

- Какие права коллекторов хотелось бы обозначить в законе?

- Работа коллекторов стала бы более продуктивной, если бы они имели право подавать заявки в Государственный центр по выплата пенсий (ГЦВП) и запрашивать там выписки о движениях на пенсионном счете. Тогда у коллектора сложится адекватная картина, какой реальный доход в ГЦВП имеет только банк. Ведь заемщик может заявить коллектору, что он не работает, а на самом деле он может работать и получать высокую заработную плату. К тому же хотелось бы, чтобы в законе было обозначено, что заемщику запрещается покидать территорию Казахстана, если он не платит по кредиту более года.

- Кто с вашей точки зрения должен разрабатывать закон?

- Национальный банк РК, налоговый комитет, банки, коллекторы. Рынок Казахстана еще сравнительно молодой, ему около 10 лет. Сам факт того, что закон, координирующий работу коллекторов, пытаются разработать, положительный. Мне кажется, что в скором времени Закон «О коллекторской деятельности» появится.

Татьяна Орлова: «В Казахстан придут сильные ретейлеры, и рынок «сломается»

Ирина Лукичева

Рынок ретейла стоит на пороге перемен. С вхождением Казахстана в ВТО для торговых центров и гипермаркетов не будет такой дороговизны в части затрат: ни в аренде, ни в земле, ни в площадках. А у потребителя появится выбор: какой супермаркет или магазин заслуживает особого внимания. Об этом деловой еженедельник «Капитал.kz» побеседовал с генеральным директором торговой сети Green Татьяной Орловой.

Некоторые торговые центры в Алматы расширяются, наращивают обороты. Наблюдаете ли вы жесткую конкурентную борьбу на этом рынке?

В Казахстане активно развиваются наши конкуренты под разными форматами – супермаркета, гипермаркета. Видно, что в последние 2 года рынок активно насыщается конкурентами. Экономическая ситуация в Казахстане тоже меняется. Более того, рынок стал цивилизованным и уходит от прямого понимания рынка в целом.

Как складывается цена в торговом центре? И сколько составляет накрутка на товар?

К примеру, есть товары социально значимые, на которых ни одна цивилизованная розничная сеть ничего не зарабатывает. Мы прекрасно понимаем, что все ориентированы прежде всего на лояльность покупателя. Состоит накрутка из тех затрат, которые имеет данная торговая сеть: зарплата персонала, аренда, освещение и т.д. Все это складывается в формирование наценки на товар.

Если рассматривать рынок ретейла Казахстана и сравнивать его с российским, то могу с уверенностью сказать, что розничные компании ничего не зарабатывают. Львиную долю занимает дистрибуция, которая приносит доход. В рамках жесткой конкуренции розница не зарабатывает. Наценка на свежие продукты держится на уровне 3%. Никто в мире не зарабатывает на «фрешах», потому что это индикаторы товара и люди смотрят, насколько этот гипермаркет дешевле или дороже.

Есть и другие группы товаров, тот же FMCG, куда входят продукты питания. Здесь основную категорию занимают дистрибуторы. Например, если маржа в России на консервированный горошек составляет 30%, то здесь она около 7%.

Как вы реагируете, когда потребители жалуются на просроченный товар или плохое качество обслуживания? Какие меры принимаете?

Мы переориентировали весь персонал на работу с покупателями. Первый ответ покупателя должен быть получен на месте, так как потом может сложиться негативное отношение к торговой сети. Естественно, как и в любых продуктовых магазинах, есть проблемы. Здесь очень многое зависит от человеческого фактора. Каким образом мы с этим боремся? Мы проводим обучение персонала и поставщиков, рассказываем о сроках годности товаров. Просроченный товар можно вернуть без чека, есть видеокмеры, с помощью которых можно определить клиент.



ентов. Если покупатель недоволен, то он больше не вернется за покупкой.

По вашему мнению, чего не хватает нынешним торговым центрам и гипермаркетам? Кажется ли вам, что необходимо строить торговые центры в регионах?

По моему мнению, не хватает сервиса, уровень персонала низкий. Еще не хватает именно ассортимента – он очень узок. Местные товары довольно плохо представлены. Это направление нужно развивать и говорить о том, что именно наши

производители поставляют качественные продукты. И надо заявлять о том, что ни в одном уголке мира нет такой молочной и сельхозпродукции, колбас и прочего, а не забывать полки продуктами из Беларуси и России. На это нужно обращать внимание, так как скоро Казахстан войдет в ВТО и тогда местным производителям будет сложнее всего реагировать на все изменения рынка.

Многие региональные ретейлеры хотят зайти на рынки Алматы и Астаны. Зачастую идут от обратного. Здесь важна развитая логистическая служба компа-

нии. Если предприятие имеет такую возможность, иметь собственные распределительные центры, выстраивать цепочку поставок, то это плюс. Из-за того, что территория нашей страны большая, возникает проблема с транспортировкой товара. И поэтому стабильность поставок и наличие товара – это ключевое.

Какой он: казахстанский потребитель? Как сегодня завоевать потребителя?

Потребитель во всем мире один и тот же с одинаковыми потребностями. Наша задача, как ретейлеров, не делить их на казахстанского, российского или белорусского покупателя. Нужно дать ему все, что нужно: качественный товар по разумной цене и сервис. Сейчас уделяется внимание работе с клиентами напрямую, в этом помогают различные бонусы, которые перечисляются на платежную карточку. Это программы лояльности и они позволяют знать о предпочтениях потребителя.

Как изменится рынок ретейла в ближайшие 3 года?

Если говорить о недалекой перспективе, то рынок станет цивилизованным. Покупатели перестанут часто ходить на рынки и на барахолки, потому что в торговых центрах и гипермаркетах приобретать товар выгоднее, качественнее и безопаснее. Россия шла по такому пути. Раньше в Москве было очень много рынков, сейчас их осталось только 2. Это вопрос государственной политики, которой нам предстоит придерживаться.

Будет ли формат торгового центра перетекать в интернет? И смогут ли интернет-магазины постепенно заменить торговые центры?

Думаю, да. Пока же пользователей интернет-ресурсов в Казахстане не так много. Практика показывает, что молодежь становится активной в части потребления. Это львиная доля тех потребителей, которые и дальше будут использовать интернет-ресурсы.

Интернет-магазины будут развиваться, но постепенно. Здесь стоит ориентироваться на США, на интернет-магазин Amazon. Торговые центры останутся. Они будут производить продукты под своими частными марками, этим смогут отличаться от других. Некоторые уже сейчас начали так делать.

Что ожидает рынок при вступлении Казахстана в ВТО?

Мне кажется, что рынок будет иметь то предложение, которого сейчас нет. Естественно, цена будет другой. Я думаю, что в Казахстан придут сильные ретейлеры, и рынок «сломается». Естественно, в лучшую сторону. Не будет такой дороговизны в части затрат, которые несут большие сети, – ни в аренде, ни в земле, ни в площадках. В Казахстане завышены цены, потому что нет предложения. На сегодняшний день здесь нет ни одной аутсорсинговой компании по персоналу, только клининговые, потому что это стоит в 3 раза дороже, чем наша аренда. В то время как в мире ситуация совсем иная. Я думаю, что вступление в ВТО поможет любому бизнесу – и малому, и среднему.

А сколько стоит аренда торговых площадей?

Все зависит от места, где находится гипермаркет или супермаркет. Аренда торговых площадей начинается от \$15 тыс. до бесконечности за квадратный метр в месяц.

Некоторые предприниматели говорят о том, что Таможенный союз (ТС) ничто не дал казахстанскому бизнесу. Вы согласны с таким мнением?

На нас ТС никак не сказался. Мы как работали с определенными партнерами, так и продолжим. Конечно, стало легче по документообороту и пакету документов, которые предоставляются на таможне. На самом деле у мелких и средних ретейлеров есть возможность больше заработать. Если есть шанс купить дешевле и продать дороже, то почему бы им не воспользоваться?

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРИНЯТЫ ПОПРАВКИ ПО ВОПРОСАМ АРХИТЕКТУРНОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Главой государства подписан Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам архитектурной, градостроительной и строительной деятельности», направленный на совершенствование государственного регулирования в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, сообщается на сайте Акорды. Основной целью закона является создание единой системы государственного градостроительного кадастра, направленной на обеспечение оперативности, полноты и достоверности информации о состоянии населенных пунктов, инженерных сооружений и сетей, транспортной и социальной инфраструктур, а также взаимодействия государственных органов. (ИА «Новости-Казахстан»)

РАЗМЕРЫ ЧЛЕНСКИХ ВЗНОСОВ В НАЦПАЛАТУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Правительство Казахстана утвердило размеры обязательных членских взносов для представителей бизнес-сообщества в Национальную палату предпринимателей, следует из постановления правительства, опубликованного во вторник в официальных СМИ. Для субъектов предпринимательства с совокупным годовым доходом за календарный год, предшествующий отчетному календарному году, свыше шестидесяти тысяч казахского расчетного показателя (МРП) и не превышающим полутора миллионкратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января календарного года, предшествующего отчетному календарному году, – в размере ста шестидесяти месячных расчетных показателей на 1 января отчетного календарного года. Для субъектов предпринимательства с совокупным годовым доходом за календарный год, предшествующий отчетному календарному году, свыше полутора миллионкратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января календарного года, предшествующего отчетному календарному году, – в размере четырех тысяч четырехсот месячных расчетных показателей на 1 января отчетного календарного года. Настоящее постановление вводится в действие со дня его первого официального опубликования. С 1 января 2014 года 1 МРП равен 1 852 тенге. (ИА «Новости-Казахстан»)

РАЗМЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПОСОБИЙ УВЕЛИЧАТ С 1 ИЮЛЯ 2015 ГОДА

В Казахстане с середины 2015 года в рамках формирования проекта бюджета на 2015-2017 годы предполагается повысить размеры государственных социальных пособий по инвалидности и в связи с потерей кормильца на 25%, сообщил на заседании правительства министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев, сообщает сайт премьер-министра. «В рамках формирования проекта бюджета на 2015-2017 годы предусмотрено повышение размера государственных социальных пособий по инвалидности и в связи с потерей кормильца на 25% с 1 июля 2015 года», – сказал Е. Досаев. Также, по его словам, с 1 июля 2015 года в проекте бюджета будут предусмотрены средства на увеличение оплаты труда гражданских служащих и повышение заработной платы государственных служащих на 15%. Кроме того, с 1 июля 2016 года на 25% будут повышены стипендии. Как проинформировал глава ведомства, в общенациональном плане, разработанном в рамках реализации Послания президента народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее», предусмотрены поручения по созданию «безбарьерной среды» для людей с ограниченными возможностями. Помимо этого, глава МЭБП подчеркнул, что в целях развития малого и среднего бизнеса и укрепления института частной собственности в первом полугодии текущего года будут внесены предложения по усовершенствованию законодательства, а также актуализирована программа «Дорожная карта бизнеса-2020» с учетом новой пятилетки ГПФИИР. (zakon.kz)

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ АГЛОМЕРАЦИЙ

В перспективе Министерством регионального развития РК будут рассматриваться вопросы формирования дополнительных агломераций, помимо Астаны, Алматы, Шымкента и Актобе. Об этом на брифинге ЦПК рассказал глава ведомства Болат Жамиев. «Если говорить об агломерациях, то в республике формирование агломераций происходит естественным путем. И задачей государства является избежать негативных последствий стихийного агломерационного развития и содействие формированию агломерации заданных своими свойствами», – отметил он. «Главными урбанистическими центрами страны станут – Астана, Алматы. Поручено разработать соответствующие схемы, соответствующие стратегии развития этих двух агломераций уже в текущем году. Кроме того, крупными агломерациями могут стать Шымкент, и значительный потенциал агломерации имеет город Актобе. (rtcom.kz)

Книжный рынок Казахстана: каждый играет сам за себя

Данияр Молдабеков

Издательский бизнес, согласно информации Агентства РК по статистике, последние пять лет приносит своим владельцам от 17 до 20 млрд тенге ежегодно. При этом издатели не могут похвастаться большими продажами, а авторы – славой у читателей. Цифры статистического учета говорят о том, что издательское дело в полном объеме: типографские услуги, открытки, визитки и прочее. Тут все понятно. Представляются и подписываются открытки ко дню рождения людей будут, видимо, всегда. Куда интереснее узнать, для чего авторы и издатели печатают что-то кроме визиток? Ведь, как отмечает политолог и писатель Досым Саптаев, «даже если и получалось что-то заработать, то тогда в нашем случае мы рассматривали это просто как приятный и неожиданный бонус». И это при том, что книга «Сумеречная зона, или «Ловушки» переходного периода», одним из авторов которой является г-н Саптаев, стала самой продаваемой отечественной книгой 2013 года в жанре публицистики в сети магазинов «Меломан». Книга (первое издание) была напечатана тиражом 1 тыс. экземпляров, около 30% тиража авторы раздали в рамках рекламной кампании и дружеского жеста, а все остальное, как сообщили в «Меломан-MARWIN», было продано буквально за месяц.

Однако этот пример – скорее исключение, чем правило. По словам Натальи Жир, главы книжного департамента «Меломан-MARWIN», успех «Сумеречной зоны» связан с инициативностью и известностью авторов, а также политической тематикой, которая интересна как рядовому читателю, так и госслужащим. Отметим, что книга быстро разошлась именно в столичном «Меломане». В общем, как видно

из этого примера, совпали два фактора – медийная известность соавтора и хорошее продвижение товара.

В остальных случаях, как правило, продвижение книги ограничивается одной презентацией, проводимой в виде скромной пресс-конференции. Ничего удивительного тут нет, потому что издательства, работающие с художественной, и вообще любой, не считая учебной, литературой, крайне редко издают авторов на свои средства. Писателям приходится оплачивать весь процесс – от типографских услуг (бумага, краска, форма), оплата которых составляет 40-60% от общей суммы, до распространения, говорит Сайран Садыков, директор издательства «Сага». Еще в сумму входят, если на то есть необходимость, редакторские услуги, а также предпечатная подготовка – верстка и прочее. Из этого следует разделение интересов: издатель зарабатывает за счет предоставленных типографских услуг, дизайнера книги, редактора. А то, насколько хорошо будет продаваться товар, – интерес автора, но не издательства, потому что все права принадлежат автору и только он зарабатывает, а чаще, впрочем, чем только тираж отпечатан, его дальнейшая судьба – на авторе. Хотя, добавляет г-н Садыков, иногда издательства стараются помогать своим авторам, участвуя, например, в организации презентации книги.

«Также значительную роль для издательства играет государственный заказ. Дело в том, что такие книги печатаются большим тиражом, 2-3 тыс. экземпляров, в то время как частные лица делают тираж в 500 экземпляров, и, соответственно, заказанные государством книги приносят больший доход», – говорит г-н Садыков.

При этом небольшие издательства, вроде «Саги», живут в основном за счет частных заказов. Госзаказ составляет максимум 50%. Большинство книг, заказанных государством, отправляются в библиотеки. «Также в основном это книги на казахском языке», – добавил г-н Садыков.

По словам Натальи Жир, на прилавках очень мало книг на государственном языке. «Меломан-MARWIN», ставя перед собой одной из главных задач клиентоориентированность, все чаще сталкивается с проблемой неудовлетворенности именно ассортиментом отечественной литературы на казахском языке. «Особо острая необходимость в детской художественной литературе на казахском языке. Будь то переводные зарубежные издания или книги казахских авторов», – говорит Наталья Жир. Недостаток литературы на государственном языке тем более непонятен, учитывая потенциальный спрос такого рода литературы. Если провести аналогию с рынком шоу-бизнеса (где также стоит вопрос языкового разделения), то там большим спросом пользуются артисты, исполняющие песни на казахском языке. Из этого можно сделать вывод, что авторы книг в большей степени хотят почувствовать себя таковыми, чем поспособствовать популярности своих творений.

Что касается русскоязычных авторов, то, конечно, для них важно опубликоваться в крупном российском издательстве. Но Михаил Земсков, имеющий такой опыт, считает, что автор должен издаваться там, где востребован, где его хотят публиковать и читать, а формальная география не имеет значения. «Аудитория русской литературы в России, конечно, больше, чем в Казахстане. И издательский рынок там хорошо развит, тогда как в Казахстане он

в зачаточном состоянии. Но при всем этом есть книги и темы казахстанских авторов, которые в первую очередь интересны казахстанским читателям, а российским интересны меньше. И такие книги нужно издавать в Казахстане и тем самым все же называть казахстанский издательский рынок», – говорит писатель.

Получается, что основной проблемой книжного рынка в Казахстане является несогласованность и оторванность друг от друга авторов и издателей. Многие издательства выполняют по большей части функции типографий. Видимо, причиной этому – слабые продажи. Однако, как показывает опыт других писателей, тираж книги вполне может разойтись. Возможно, издателю, не готовым к рискам, поможет перебороть страх список самых продаваемых казахстанских книг минувшего года. Таковые, как ни странно, есть.

В жанре современной прозы:

Ж.Алибеков «Дена»
А.Капанов «Воздушное кочевье»

В жанре сентиментального романа:

Г.Кургулина «Байбише. Старшая жена», «Токал. Младшая жена»
А.Кудайкулова «Сумочка от Коко», «Колечко с сердоликом», «Эйфелева башня»

В жанре публицистики:

Д.Саптаев, Т.Умбеталиева, А.Чеботарев, Р.Жумалы «Сумеречная зона, или «Ловушки» переходного периода»
Р.Темиргалиев «Казахи и Россия»
З.Наурызбаева «Вечное небо казахов»

В жанре истории:

Р.Темиргалиев «Ак-Орда. История Казахского ханства»
К.Серикпаев «Заповеди тенгри»

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

В КАЗАХСТАНЕ ЗАПРЕТИЛИ 7 ИНОСТРАННЫХ САЙТОВ

Прокуратурой города Алматы по решению суда незаконными признаны 7 иностранных интернет-сайтов, рекламирующих алкогольную продукцию, передает Kazakhstan Today. Прокуратурой города Алматы проведен мониторинг рекламы алкогольной продукции, распространенная в средствах массовой информации. Установлено, что 7 иностранными средствами массовой информации – интернет-ресурсами, на которые имеется свободный доступ пользователей на всей территории Республики Казахстан, распространяется реклама алкогольной продукции, сообщается на сайте ведомства. Законом «О средствах массовой информации» реклама алкогольной продукции запрещена с 1 января 2004 года. Кроме того, законом «О рекламе» запрещена реклама этилового спирта и алкогольной продукции. «Решением Бостандыкского районного суда заявление прокурора города удовлетворено и 7 иностранных средств массовой информации, размещающих на интернет-ресурсах рекламу алкоголя, признаны незаконными. Дальнейшее ее распространение на территории Республики Казахстан запрещено», – сообщает ведомство. (Kazakhstan Today)

ПОДГОТОВКА К «ЭКСПО-2017»

В Астане президент Казахстана Нурсултан Назарбаев встретился с председателем правления АО «Национальная компания «Астана ЭКСПО-2017» Талгатом Ермагяевым, передает Kazakhstan Today. Т. Ермагяев доложил главе государства о ходе подготовки к проведению международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» в Астане, а также планах на текущий год, информирует пресс-служба президента. Нурсултан Назарбаев подчеркнул важность привлечения отечественных компаний к строительству объектов. «Возведение больших комплексов «ЭКСПО-2017» следует использовать для развития малого и среднего бизнеса. Необходимо, прежде всего, привлекать казахстанские строительные компании, которые соответствуют уровню качества. Строительные материалы также должны применяться казахстанские, что даст возможность работать отечественному бизнесу. При этом должны быть контроль качества и соответствующие специалисты. Крупные компании нашей страны реализуют программу дуального обучения. Необходимо посмотреть на их опыт и разработать схожую программу – отбирать молодежь, обучать ее и готовить специалистов для работы в ходе подготовки и проведения «ЭКСПО-2017». Необходимо привлекать специалистов и компании со всех регионов Казахстана. Еще раз повторю, что все объекты должны быть в дальнейшем использованы на благо народа и столицы», – сказал президент Казахстана. Глава государства также отметил возможность создания Института энергии совместно с Назарбаев Университетом. (Kazakhstan Today)

КОНТРОЛЬ НА ГРАНИЦЕ УПРОСТЯТ

В автомобильных пунктах пропуска через государственную границу Казахстана останутся только пограничники и таможенники. Об этом сообщил вице-министр финансов РК Ардак Тенгебаев. Вице-министр также отметил, что Казахстан является участником Международной конвенции о согласовании условий проведения контроля грузов на границах, совершенной в Женеве 21 октября 1982 года. Эта Конвенция предусматривает совмещение, по мере возможности, других видов контроля с таможенной службой. А. Тенгебаев напомнил, что с 27 января 2013 года таможенными органами передана функция транспортного контроля, а с 1 июля 2011 года – санитарно-карантинного контроля. Предлагаемыми поправками предусмотрена передача таможенным органам функций ветеринарно-санитарного и фитосанитарного контроля, которые в настоящее время выполняют прикомандированные сотрудники соответствующих госорганов. После принятия законопроекта в автомобильных пунктах пропуска через государственную границу Казахстана останутся только 2 государственных органа – пограничники и таможенники. Это позволит ускорить прохождение транспортных средств и грузов через границу, что соответствует задаче государства по содействию развитию международной торговли. («Казинформ»)

РК И ТРИНИДАД И ТОБАГО УСТАНОВИЛИ ДИПОТНОШЕНИЯ

Постоянные представители при ООН от Казахстана Кайрат Абдрахманов и от Тринидада и Тобаго Родней Чарльз подписали совместное коммюнике об установлении дипломатических отношений между двумя государствами, передает Kazakhstan Today. Как сообщает пресс-служба Министерства иностранных дел РК, стороны признали важность расширения взаимовыгодных контактов между государствами, особенно в сфере энергетики, торговли, доступа к региональным рынкам, туризма и образования. «Также была выражена заинтересованность в содействии Казахстана по развитию сотрудничества островного государства со странами Центральной Азии, отмечена важность для нашей страны вывоза своих товаров и услуг в регион Латинской Америки и Карибского бассейна», – говорится в сообщении. Тринидад и Тобаго – это островное государство, расположенное в южной части Карибского моря, с населением более 1,3 млн человек. Республика является членом Организации американских государств, Карибского сообщества, Всемирной торговой организации. Основными секторами экономики являются добыча и переработка нефти, а также природного газа, государство является крупнейшим естественным резервуаром асфальта в мире. (Kazakhstan Today)

Иностранцы едут в Казахстан за высокими зарплатами

Ирина Лукичева

Все больше иностранных сотрудников (экспатов) приезжают в Казахстан за высокими зарплатами. К примеру, 100 тыс. украинцев приехали в страну именно с такой целью. За 9 месяцев 2013 года из Украины эмигрировали на ПМЖ за границу (сменили гражданство или получили вид на жительство) 18,7 тыс. человек, а это на 157% больше, чем было в 2012 году, пишет mariupol-life.com.ua.

По мнению Натальи Курочки, генерального директора Antal Kazakhstan, раздуть масштабы передвижения специалистов из Украины, у которых в большинстве и на родине все хорошо, не стоит. «При этом не надо забывать, что Казахстан заинтересован в привлечении рабочей силы из России и Украины из-за отсутствия языкового барьера и востребованности опыта специалистов, которые уже помогли своим компаниям развиваться в условиях активно растущей экономики», – говорит специалист.

Казахстан, безусловно, привлекателен не только для жителей Украины. Уже довольно давно его открывают для себя компании и кандидаты из стран Европы, Австралии и Америки.

Сегодня специалисты, желающие сменить географическое место работы, имеют массу возможностей, и создание государствами различных союзов, содружеств и организаций им в этом способствует. Поэтому неудивительно, что соискатели выходят на трансграничные рынки труда, считает Асель Беженова, и.о. директора по маркетингу и PR-компания HeadHunter Казахстан.

Так, например, 2,5% резюме на hh.kz – от граждан других стран (преимущественно СНГ), в то же время на аналогичных порталах группы компаний в других странах эти показатели отличаются (в России – 0,9%, в Беларуси – 2,8%, на Украине – 4,9%). «Безусловно, сотрудник, который готов сменить страну работы (или даже проживания), пойдет на кардинальные перемены взамен на преимущества для



себя (увеличение заработной платы, повышение в должности, социальные льготы и гарантии, расширение профессионального кругозора и т.д.)», – подчеркивает г-жа Беженова.

Зачастую в Казахстан приезжают топ-менеджеры компаний, которые открывают здесь филиалы и офисы, либо руководители, в профессиональном опыте которых нуждаются владельцы бизнеса. Также среди экспатов много узких специалистов, которых не хватает на местном рынке труда, поясняет Асель Беженова.

«Заработную плату экспата и местного специалиста устанавливает сам работодатель. И большая разница в окладах может быть обусловлена несколькими факторами, но решающим для любой компании является получение прибыли. Трудно себе представить, что компания платит иностранному сотруднику не за вносимый вклад в развитие компании, а за место рождения и проживания. И чтобы получить согласие на работу определенного специалиста, компания делает максимально привлекательное предложение (и в первую очередь зарплатное)», – отмечает г-жа Беженова.

Разница в зарплатах может быть как положительной, так и отрицательной – все это очень индивидуально и зависит от должности, индустрии, компании и персоналия самого специалиста, считает г-жа Курочки. «Иногда руководитель крупного банка из Казахстана получает гораздо больше иностранца на той же должности. Конечно, обратная ситуация также возможна (например, в узкоспециализированной отрасли). Сейчас для того чтобы быть конкурентоспособным профессионалом, недостаточно просто опыта: нужно не только знать новые технологии организации бизнеса и управления, но и уметь передать эти знания в доступной форме», – рассказывает она. Примечательно, что и среди казахстанских специалистов, работающих за рубежом, тоже есть немало тех, кто получает зарплату намного выше той, которую предлагают в своей стране.

Депутаты раскритиковали новую реформу министерства образования

Арман Карин

Оказывается, чиновники хотят разрешить вузам готовить докторов наук за деньги, предоставить университетам практически полную независимость и ввести новые принципы выдачи государственных грантов, передает телеканал КТК.

Новации ради новаций?

По большому счету, реформы в казахстанской средней и высшей школе приобрели хронический характер или стали новациями ради новаций. Но все-таки некоторые из них оказались более-менее успешными.

Чтобы, например, повысить качество образования, министерство ввело единую вертикаль контроля качества. В мире данная вертикаль работает, и довольно успешно, у нас же сразу стали вылазяться приписки: от контингента в дошкольных организациях до обеспеченности школ и колледжей компьютерами и другим оборудованием, уровня квалификации педагогов, потраченных на ремонт средств и прочих показателей.

Потом стали искоренять приписки. Контроль начал давать результаты: существенно повысилась требовательность к педагогам, к учебному процессу. Было выявлено

много школ и колледжей, не соответствующих условиям лицензий. Понятно, что это вызвало определенное недовольство на местном уровне. Другое дело, что за качество образовательной системы наконец-то взялись не только «сверху», но и «снизу». Местным органам власти, под чьим непосредственным управлением находятся те же школы, пришлось срочно менять подходы, закручивать гайки.

Следующим заметным новшеством стало совершенствование Единого национального тестирования (ЕНТ). В частности, это введение вопросов не на информацию (которая заучивается механически), а на логику. Такие вопросы требуют от выпускника не вспоминать то, что он зазубрил, а думать. Не самая значительная, на первый взгляд, поправка в подходах к ЕНТ сразу же нанесла удар по устоявшейся практике «натаскивания» учеников старших классов по вопросам ЕНТ, по зубрежке ответов в ущерб последовательному изучению и повторению предмета.

В итоге заметно упал средний балл ЕНТ. Результаты явно стали более объективными.

А потом ввели комплексное тестирование для выпускников колледжей при поступлении в вузы. Ранее выпускники колледжей принимались в вуз по результатам собеседования, а многие поступа-

ли просто по спискам. В итоге сложилась, по сути, коррупционная цепочка, позволяющая при желании не только обойти какую-либо проверку знаний при поступлении в вуз, но и «сэкономить» один или даже два года обучения, поступая сразу на второй-третий курс вуза. Введение комплексного тестирования сразу же втрое сократило число поступающих через колледжи.

Получалось, что учитель, вместо того, чтобы качественно готовиться к преподаванию, вынужден ежегодно внедрять новации, большая часть из которых качество образования не повышает. При этом любой новый министр образования пытается внедрить что-то свое, только ему свойственное. Из-за этого ни школы, ни вузы никак не могут прийти к общему знаменателю и, наконец, остановиться, подумать, проанализировать уже сделанное.

Перетасовать карты

Теперь в Минобразования хотят разрешить вузам готовить докторов наук за деньги, предоставить университетам практически полную независимость и ввести новые принципы выдачи государственных грантов.

Кроме того, чиновники предлагают повысить зарплату преподавателям, а также выделить дополнительные средства для

подготовки главных менеджеров учебных заведений – ректоров.

«Давайте тогда пойдём дальше. Давайте специально тогда готовить президента для страны. Давайте специально обучать министров, директоров заводов отдельно. Понимаете о чем речь? Что значит – обучать ректоров? Еще тратить на это государственные деньги. Ректор должен сам пройти карьерные ступени и сам должен пройти весь путь», – заявила на заседании парламента председатель Комитета по социально-культурному развитию Мажилысы Парламента РК Дарига Назарбаева.

Если позволить вузам готовить докторов наук за деньги, то такую степень будут получать все, у кого есть деньги. Это приведет к нивелированию научной степени, а докторов наук станет в Казахстане больше, чем во всем остальном мире.

Вопрос предоставления полной независимости вузам тоже довольно спорный. Для чего достаточно посмотреть, что творится в частных и еще имеющихся национальных вузах, где студенты давно поделены на две касты: те, кто учится на государственном гранте, и те, кто учится за собственный счет. При этом основная общественная и иная нагрузка падает на первых, тогда как вторым прощается многое, если не все.

Полная независимость вузов – это прямой путь к располноению самих вузов. Те, кто получит активы национальных вузов с довольно обширной материально-технической базой, станут богатыми вузами, те, кто этих активов не получит, будут владеть жалким существованием. Студенты, обучающиеся на государственном гранте и от которых практически нет финансовых вливаний, станут людьми второго сорта.

Полная независимость вузов – это прямая дорога к располноению самих вузов. Те, кто получит активы национальных вузов с довольно обширной материально-технической базой, станут богатыми вузами, те, кто этих активов не получит, будут владеть жалким существованием.

Что же касается повышения зарплат преподавателям, то этот вопрос сродни вопросу повышения зарплат полицейским. Если ни первые, ни вторые не могут с должным качеством выполнять свою работу, то просто повышение зарплаты ничего не даст.

И тогда нужно сделать так, как во всем остальном мире. Практически везде существуют и государственные, и частные вузы. Вопрос лишь в том, чтобы наладить честное государственное регулирование.

Если вуз не справляется со своей работой, лицензии нужно отзывать. Тогда у вузов появится потребность в повышении качества образования.

В противном случае все попытки реформировать образование будут, как и раньше, новациями ради новаций. А кому они нужны?



EUR/USD	1.3551	▼ 0,82%	USD/JPY	104,5650	▲ 1,11%	USD/CHF	0,9017	▲ 1,05%	USD/CNY	6.0498	▲ 0,14%	USD/RUR	33,8161	▲ 1,74%
---------	--------	---------	---------	----------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	---------	---------	---------	---------

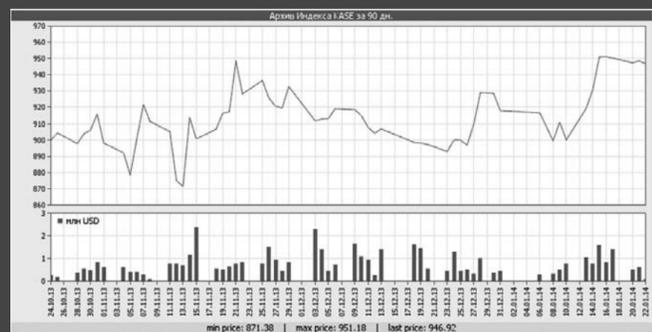
Изменение в процентах с 13.02 - 20.02.2013

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▲	▲	▲
-0.27%	0.91%	1.67%	0.10%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMББ	1,505	0.62%	2.4%	0%	0%
PTC	1,396	0.10%	0.5%	-2%	-3%
S&P	1,844	0.28%	0.3%	1%	0%
DJIA	16,414	-0.27%	0.2%	1%	-1%
NASDAQ	4,226	0.67%	1.0%	3%	2%
DAX	9,730	0.15%	2.0%	4%	2%
FTSE	6,834	-0.04%	1.0%	3%	2%
Hang Seng*	23,051	0.08%	1.1%	1%	-1%
Shanghai*	2,042	1.67%	-0.9%	-4%	-4%
Nikkei-225*	15,657	-0.88%	2.4%	0%	-3%
S&P фьюч.*	1,837	-0.10%	0.3%	1%	0%

* Данные по состоянию на 08:32 MСК

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	108.3	0.91%	2.3%	-3%	-3%
WTI	95.0	0.66%	2.6%	-4%	-4%
Золото	1,241	-1.06%	-0.3%	3%	4%
Серебро	19.9	-2.18%	-1.8%	2%	2%
Никель	14,676	1.23%	2.7%	2%	4%
Медь	7,404	0.60%	1.4%	2%	0%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 23 января 2014 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	137.86	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	254.17	▲
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	65.84	▲
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	42.20	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	154.99	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	211.08	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	141.20	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	25.64	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	548.64	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.13	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	61.16	▼
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	50.89	▼
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	41.33	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.65	
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	121.81	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	70.61	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.07	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.62	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	23.99	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	170.81	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	14.58	▼
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.48	▼

Удвоение прибыли в бизнесе. Разрабатываем продающую презентацию (маркетинг-кит)

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

Как можно увеличить эффективность ваших продаж с помощью продающей презентации?

Давайте вспомним, в каких точках контакта с клиентом используется презентация:

- на личной встрече;
- на выставке;
- при встрече клиента у себя в офисе;
- на своем интернет-сайте;
- отправляем по электронной почте;
- отправляем физической почтой.

Презентация особенно важна для компаний, которые работают в сфере B2B. Если вы сами руководитель компании, то вспомните, как вы в последнее время рассматривали предложения о покупке различных товаров или услуг. К примеру, вы выбираете поставщика для снабжения вашего офиса канцелярскими товарами. Ваши сотрудники отправили запросы в несколько компаний, провели ряд встреч и теперь перед вами коммерческие предложения от пяти различных поставщиков. И на данной стадии, когда вы сравниваете предложения, вы видите, что у одной из пяти компаний помимо стандартного ценового предложения представлена солидная брошюра формата А4: цветная, распечатанная на плотной бумаге с приятным дизайном. Сам факт такого подхода к сделке вызовет значительно больше лояльности и доверия к этой компании.

Мы в консалтинговой деятельности практикуем именно такой подход, когда встраиваем определенные технологии. Анализируем все точки контакта с клиентом и наша задача сделать так, чтобы каждое взаимодействие с клиентами было максимально эффективным. От написания конкретных инструкций о том, что говорить на встречах и по телефону, каким должен быть сайт, до формирования систем отчетности, комплексного внедрения CRM и построения отделов продаж. Для того чтобы поделиться с вами своими наработками, мы пишем статьи и даем конкретные рекомендации, применив которые, вы можете добиться результатов в короткие сроки.

Что такое маркетинг-кит?

Маркетинг-кит в переводе с английского – это набор маркетинговых инструментов. В первую очередь маркетинг-кит – это ваш бизнес, изложенный на бумаге: чем конкретно занимается ваша компания? почему клиент должен выбрать вашу компанию? что получит клиент, работая с вами?

Помимо всего прочего маркетинг-кит – это рекламный носитель, который можно подержать в руках. Цель маркетинг-кита – сделать продажу ваших товаров или услуг через правильное донесение выгод, которые получит клиент. Что особенно важно в момент принятия решения о выборе поставщика, когда вы можете создать значительный перевес в вашу сторону, используя грамотную презентацию. Далее мы рассмотрим основные блоки, которые должны быть в вашем маркетинг-ките, и пошагово объясним, как вы можете сделать продающую презентацию в своем бизнесе. Причем неважно, у вас компания, состоящая из одного человека, или крупное производство – структура маркетинг-кита практически не изменится.

Правильно и полноценно составленный маркетинг-кит послужит вам хорошей основой для разработки любых маркетинговых материалов в дальнейшем: начиная от разработки продающего сайта, заканчивая листовками, флаерами и любыми рекламными носителями. Маркетинг-кит – это первое, с чего стоит начать работу над своим бизнесом.

Физическая оболочка

Как уже упоминалось выше, маркетинг-кит – это прежде всего то, что можно подержать в руках. Поэтому чем больше будет страниц в презентации, тем дороже бумага и качественней печать, тем лучше. Одна из ключевых проблем, с которыми сталкиваются компании, – их презентации практически сразу же выбрасывают. Не нужно делать очень дорогие презентации, но и не нужно экономить, тогда маркетинг-кит будет представлять собой увесистую книгу и его жалко будет выбросить.

Основные требования к внешнему виду вашей презентации:

- формат А4;
- цветная печать;
- папка на кольцах или брошюра;
- от 30 страниц.

В идеальном варианте ваш маркетинг-кит не должен помещаться в мусорное ведро.

Информация на лицевой странице

Заголовок

На первой странице опишите краткую информацию о том, чем занимается ваша компания. Заголовок должен быть круп-

ным и объяснять, чем конкретно вы занимаетесь. Если вы продаете полиграфические услуги, то можете написать «Компания «ПРИНТ», типография полного цикла».

Подзаголовок

В подзаголовке опишите вашу деятельность, используйте ключевую выгоду, которую получит клиент. Например, «оперативная цифровая и офсетная печать с доставкой до вашего офиса».

Разместите фотографии, картинки продукции, опишите кратко:

- какие результаты вы даете;
- проблемы, которые вы решаете;
- логотипы основных клиентов.

Обложка должна быть одновременно простой и цепляющей. С первого взгляда должно быть понятно, чем занимается ваша компания.

Дальше опишем внутренние блоки презентации с детализацией и пояснениями.

Блок «Информация о компании»

Содержание блока:
История компании
Фотографии
Ваша команда

В данном блоке опишите историю возникновения вашей компании. Напишите историю: увлекательную и эмоциональную. Не нужно ограничиваться перечислением важных дат в компании, как в каком-нибудь учебнике истории. Пишите не просто о своих достижениях, а о том, например, как вы в 2008 году внедрили ISO и как повлияло внедрение системы стандарта качества на обслуживание клиентов. Выразите компанию в цифрах, например, что благодаря вашей работе компании экономат на канцелярских товарах определенную сумму денег и за 7 лет работы все ваши клиенты сохранили 100 млн тенге.

Разместите фотографии производства, команды, свою фотографию. В данном разделе можете подготовить личное обращение от генерального директора с подписью.

Напишите о вашей команде: достижения и профессиональный опыт ключевых сотрудников.

Блок «Описание типовых проблем»

«Что вы продаете?» – один из самых частых вопросов, который клиент задает менеджеру по продажам. «Мы продаем двери», «мы продаем канцелярские товары», «мы продаем услуги». Но ведь клиенту не нужна дверь сама по себе, чтобы положить ее аккуратно в гараж и протирать с нее пыль. Мы покупаем не просто товары или услуги – мы решаем конкретные проблемы: у нас нет времени на самостоятельную закупку хозяйственных товаров, в квартире установлена старая дверь с плохой шумоизоляцией и слышно, что происходит в подвале. И, приобретая услуги или товары, мы хотим решить наши проблемы. Очень мало кто обращает внимание на данную деталь в продажах. Мы часто используем подход «продажа через боль». И он хорошо работает. Работает намного лучше, чем когда вы просто рассказываете выгоды своего товара или ваших услуг. Выявляя потребность в решении определенных проблем клиента, вы вскрываете «боль». «Боль» – это то, что происходит, если не решать проблему. Вы вскрыли «боль» клиента, теперь самое время предложить решение проблемы и выгоду. «Боль» или выгода? Поставьте клиента перед этим выбором. Если вы занимаетесь поставками, то выясните, почему клиент вообще рассматривает ваше предложение? Что его не устраивает в работе с текущим поставщиком? Сроки доставки? Наличие товара на складе? Ценовая политика? Соответствие качества? Качество обслуживания?

Сформулируйте перечень типовых проблем, с которыми сталкивается клиент при выборе вашего продукта. С какими поставщиками он может столкнуться? Чем это может обернуться для него? В данном блоке вам нужно вскрыть проблемы клиента и что будет, если их не решить. Перечислите 5-7 основных проблем и их следствия. Для данного блока можете использовать заголовок: «5 основных проблем, с которыми сталкивается покупатель».

Блок «Описание ситуаций»

Вы перечислили основные проблемы клиента. Теперь опишите ситуации, в которых они появляются. В идеальном случае ваш потенциальный клиент, который держит в руках маркетинг-кит, должен находиться в одной из ситуаций. Например, «мы, как консалтинговая компания, консультируем малый и средний бизнес, когда ситуация с продажами не устраивает руководителя». Либо может быть ситуация с закупкой канцелярских товаров: «внезапно бумага закончилась, и работа остановилась – канцелярские товары всегда заканчиваются в самое неподходящее время».

Опишите, в каких ситуациях в жизни клиента ваши услуги актуальны для него. Для данного блока можете использовать заголовок «Наши клиенты обращаются к нам в следующих ситуациях».

Блок «Пути решения»

Для данного блока можете использовать заголовок «Пути решения».

Идеальная продажа, когда вы не мешаете клиенту купить, ничего не навязываете, не пытаетесь «впарить» и клиент сам выбирает путь решения. Но для этого у клиента должен быть выбор. Отсеивайте тех людей, для кого ценны ваши товары или услуги.

Для этого предоставьте клиенту три пути решения его проблем:

1. Опишите, что будет, если ничего не делать.

Например: «Вы можете оставить ситуацию с продажами как есть. И вряд ли что-то изменится самостоятельно».

2. Опишите, что будет, если клиент захочет решить проблему самостоятельно, своими силами.

Например: «Вы можете внедрять технологии сами, читая книги или по материалам статей. И это очень хороший путь, так как вы получите ценный опыт, хотя потратите на это много времени».

3. Опишите, что будет, если клиент обратится к вам.

Например: «Поскольку мы профессионально занимаемся консалтингом, то можем решить для вас эти задачи. Вы сэкономите значительное количество времени и усилий. К тому же мы даем 100%-ную гарантию результата».

Блок «5 причин работать с нами»

Для данного блока можете использовать одноименный заголовок. Опишите 5 свойств вашего продукта и 5 выгод, которые получит клиент, работая с вашей компанией.

Пример. Свойство: оперативная доставка в течение 24 часов.

Выгода: сеть автоматизированных логистических комплексов позволяет обеспечить доставку товара в кратчайшие сроки. Вы можете заняться развитием бизнеса, все хлопоты по его обеспечению мы возьмем на себя.

Блок «Портрет клиента»

Развернутый портрет идеального клиента. Опишите, для кого вы работаете, кому помогаете решать их проблемы. Перечислите основные принципы в виде тезисов, которые соответствуют вашей целевой аудитории. Например: «Наш идеальный клиент – руководитель, которого не устраивает текущее положение дел, и он готов к развитию своей компании» или «компания, которые регулярно заказывают большие объемы хозяйственных товаров и стремятся оптимизировать свои расходы по содержанию офиса». Для данного блока можете использовать заголовок «Наш идеальный клиент».

Блок «С нами работают»

Опишите, с какими клиентами вы работали или работаете. Перечислите название компаний, сферы деятельности и логотипы. В этот блок добавьте отзывы от ваших клиентов. Отзыв должен быть с фотографией, печатью и подписью. Либо может быть написан от руки.

Для данного блока можете использовать заголовок «Нам доверяют 12000 клиентов».

Блок «Портфолио»

Перечислите количество ваших работ, выполненных проектов, приведите фотографии, образцы работ. Здесь же опубликуйте свои кейсы:

1. Начальная задача
2. Предложенные решения
3. Конечный результат

Блок «Каталог товаров и услуг»

Перечислите свои продукты по двум направлениям: товары и услуги. Используйте только качественные фотографии. Применяйте фишку с перечеркнутыми ценами и расположите продукты от дорогих к дешевым.

Блок «Специальные предложения»

Разместите свои специальные предложения, но не забывайте про эффективную формулу: предложение, ограничение по времени, призыв к действию.

Если вы используете папку со скобой, то можете для каждого клиента формировать отдельные специальные предложения и просто вкладывать их в вашу презентацию.

Блок «Форма заказа»
На последней странице расскажите, как будет строиться работа с вашей компанией. Дайте клиенту дорожную карту того, как будет происходить процесс покупки. Укажите, что необходимо сделать клиенту прямо сейчас, куда он должен позвонить или отправить заявку.

В следующих статьях мы дадим еще несколько интересных технологий. Желаям вам успешного внедрения, пишите нам свои отзывы, вопросы и пожелания.

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

ОБЪЯСНЕНИЕ
ОТ ГВАРДИОЛЫ

Главный тренер мюнхенского футбольного клуба «Бавария» Хосеп Гвардиола сказал наставнику московского «Спартака» Валерию Карпину, что главное отличие между их командами заключается в уровне игроков. О своем разговоре с Гвардиолой Карпин рассказал в интервью интернет-изданию «Чемпионат.com». Карпин сообщил, что в конце 2013 года он в течение недели общался с Гвардиолой. Тренер «Спартака» подчеркнул, что главной задачей его встреч с наставником «Баварии» было самообразование. По словам Карпина, поездка в Мюнхен оказалась для него очень полезной. Карпин сказал, что в тактике «Спартака» и «Баварии» есть сходства, однако его подход не во всем совпадает с подходом Гвардиолы. Так, по словам наставника «Спартака», тренер «Баварии» хочет добиться того, чтобы его игроки почти не использовали контракты, а спартаковцы от контрактов отказываться не собираются. Карпин также отметил, что у «Барселоны», когда ее тренировал Гвардиола, «практически не было» позиционной обороны, и сейчас «Бавария» стремится к тому же. В игре «Спартака», по словам Карпина, позиционная оборона присутствует. Также в интервью «Чемпионат.com» Карпин выразил уверенность, что «Спартак» под его руководством станет чемпионом России уже в сезоне-2013/14. По словам тренера, с нынешним составом «Спартака» приятно работать. Карпин выразил мнение, что сейчас в «Спартаке» собрана «лучшая профессиональная команда» в истории столичного клуба. Карпин, как и Гвардиола, в 1990-е годы выступал в чемпионате Испании в качестве игрока (Гвардиола играл за «Барселону», а Карпин – за «Реал Соседад», «Валенсию» и «Сельту»). Пост главного тренера «Спартака» Карпин занимает с 2009 года (с перерывом на полгода в 2012 году, когда наставником команды был Унаи Эмери). (lenta.ru)

АНЕЛЬКА
ЛИШИЛ
СВОЙ КЛУБ
СПОНСОРА

Английский футбольный клуб «Вест Бромвич» лишился титульного спонсора из-за оскорбительного жеста, продемонстрированного его нападающим Николаем Анелкой во время одного из матчей, сообщает Reuters в понедельник, 20 января. Ранее титульным спонсором клуба – сайт недвижимости Zoopla, совладельцем которого является еврейский бизнесмен Алекс Честерман, – пообещал отказаться от сотрудничества с «Вест Бромвичем», если Анелка не отстранит от участия в ближайших матчах. Клуб выполнить требования Zoopla отказался. По данным Reuters, компания Zoopla также просила «Вест Бромвич» не выпускать Анелку на поле в футболке с названием титульного спонсора. Однако и эту просьбу «Вест Бромвич» выполнить не стал – Анелка вышел на поле 20 января в матче с «Эвертоном» и на нем была футболка с надписью Zoopla на груди. В итоге компания Zoopla, ставшая титульным спонсором «Вест Бромвича» в 2012 году, объявила, что «в свете поступка Анелки» компания решила пересмотреть свое сотрудничество с клубом и отказаться от спонсорства после завершения текущего сезона в английской премьер-лиге. Ранее стороны сообщили, что контракт между Zoopla и «Вест Бромвичем», оцениваемый в три миллиона фунтов стерлингов (\$4,9 млн), будет действовать как минимум до конца сезона 2014/15. «Вест Бромвич» решение титульного спонсора о прекращении сотрудничества пока никак не прокомментировал. 28 декабря во время матча с «Вест Хэмом» Анелка, празднуя забитый гол, прижал левую ладонь к правому плечу, одновременно опустив вытянутую правую руку. Этот жест во Франции считается антисемитским. Его часто использует комик Дьедонне Мбала Мбала, выступления которого французский суд запретил из-за антисемитских высказываний. При этом сам Анелка заявил, что его жест не носил никакой идеологической окраски и пообещал его больше не повторять, однако приносит публичные извинения не стал. Этот же жест, напоминающий Associated Press, некоторое время назад сделал на публике американский баскетболист Тони Паркер. Поступок Паркера также вызвал широкий резонанс. Баскетболист заявил, что не знал об истинном значении этого жеста, и принес извинения всем тем, кого задел его поступок. (lenta.ru)

Baku Fires
взяли реванш

Боксерский клуб Astana Arlans уступил команде Baku Fires

Данияр Балахметов

Команда Сергея Корчинского после победы в Польше отправилась в Азербайджан, где в прошлую субботу сразилась с Baku Fires. Именно в матче с этой командой осенью «Арланы» открыли четвертый для себя сезон во Всемирной серии бокса. В поединке, состоявшемся 15 ноября в Алматы, Arlans одержали победу над азербайджанской командой со счетом 4:1. На сей раз счет повторился, но, к сожалению казахстанских любителей бокса, победу отпраздновали соперники.

Baku Fires резко начали встречу. И уже по итогам первого боя повели в счете. В весовой категории до 52 кг Ильяс Сулейменов встречался с Эльвином Мамишзаде. Бой двух участников недавнего чемпионата мира в Алматы прошел в упорной

борьбе. Сулейменов, дебютировавший во Всемирной серии бокса, выиграл два раунда – 2-й и 3-й. Лишь в заключительной трехминутке азербайджанец сумел склонить чашу весов в свою сторону. В итоге Мамишзаде, успевший провести два боя в турнире (сезон 2012/13) и в обоих одерживавший победы, закончил поединок в свою пользу со следующими показателями – 47:48, 48:47, 49:46. А азербайджанский клуб повел в счете – 1:0.

Во втором поединке вечера пятницы (до 60 кг) капитан «Арланов» Самат Башенов встречался с Альбертом Селимовым. Боксер Baku Fires во всех пяти раундах оказывался сильнее Башенова. Более или менее выровнялось все в третьей трехминутке. Однако два из трех рефери победу отдали Селимову. Наш боксер, получив расщечение, все же довел бой до конца. Победа

по итогам этого поединка досталась азербайджанскому боксеру – 50:45, 50:45, 49:46, а Baku Fires повели в счете – 2:0.

Третий бой вечера состоялся в весовой категории до 69 кг. В нем встретились Евгений Рамашкевич и Мейрим Нурсултанов. Поединок получился упорным и весьма интересным. Казахстанец имел преимущество и оставил за собой стартующие два раунда. В третьей и четвертой трехминутках оценки рефери разделились. В заключительном раунде победа была отдана Рамашкевичу. Итогом боя стал счет 48:47, 47:48, 49:46, зафиксированный в пользу боксера Baku Fires. А общий счет поединка стал 3:0, что говорило о досрочной победе азербайджанского клуба.

В предпоследнем поединке иранский легионер Astana Arlans Эхсан Рузбахани встречался с Са-

миром Магомедовым. Первый раунд иранец проиграл своему оппоненту – 10:9, 10:9, 10:9. Однако во второй трехминутке боксер Astana Arlans своими мощными ударами сбивал соперника с ног. В итоге Рузбахани одержал победу техническим нокаутом. А счет встречи стал 3:1.

В заключительном поединке, который прошел в весовой категории свыше 91 кг, Руслан Мырсаев противостоял Хаджи Муртазалиеву. Оба были нацелены на победу. Атаковать много и разнообразно получалось у супертяжелой лучше, чем обороняться. В итоге Мырсаев лишь в четвертом раунде удостоился положительных оценок от двух рефери. А общий счет боя сложился в пользу хозяина ринга – 49:46, 49:46, 49:46. А итоговый итог матчевой встречи оказался в пользу азербайджанской команды – 4:1.

В двух других встречах группы побеждали боксеры Russian Boxing Team, а также Cuba Demadores. Россияне на выезде одолели Hussars Poland (2:3). А кубинская команда безоговорочно разгромила мексиканский клуб Mexico Guerreros – 5:0. В следующем поединке Всемирной серии бокса Astana Arlans будет встречаться в Алматы с Russian Boxing Team. Поединок состоится 1 февраля.

Напомним, что в первом противостоянии этих команд 23 ноября прошлого года в Санкт-Петербурге победу со счетом 3:2 одержали «Арланы».

«И академик,
и герой...»

В Олимпийских играх не раз принимали участие атлеты, которые были или стали известны благодаря не только спорту

20 января официально стало известно о том, что всемирно известная скрипачка Ванесса Мэй была допущена к участию в XXX зимних Олимпийских играх 2014 года, которые пройдут в Сочи. Соревноваться она будет в горнолыжном спорте в дисциплине гигантский слалом. Спортсменка дебютировала на международных соревнованиях совсем недавно, только в августе прошлого года в Коронет-Пикке, но вообще горными лыжами она увлекается с четырехлетнего возраста. Что интересно, подготовку к тем соревнованиям, которые закончились для нее дисквалификацией за неправильное прохождение трассы, она вела вместе с российскими спортсменами. В минувшие выходные она заняла седьмое место на соревнованиях в Словении, благодаря чему выполнила условия квалификационного отбора второго уровня.

Стоит отметить, что сейчас Мэй уже 35 лет, а для профессиональных спортсменов это отнюдь не молодой возраст. Кстати, в Сочи Ванесса будет выступать за сборную Таиланда под фамилией отца – Ванакорн. Понимая, что пробыть в состав команды Великобритании будет гораздо сложнее, всемирно известная исполнительница решила представлять родину своего отца, хотя сама родилась в Сингапуре. Воодушевившись ее примером, вспоминаем, какие еще знаменитые личности, добившиеся своей известности далеко не благодаря спортивным достижениям, выступали на Олимпийских играх.

Альбер II,
князь Монако, бобслей

Многие монаршие персоны в той или иной степени интересуются спортом, но правитель маленького, но успешного княжества Монако в этом плане перещеголял всех. Не многие даже профессиональные спортсмены могут похвастаться участием в пяти Олимпийских играх. Начались спортивные приключения сына известной американской актрисы Грейс Келли в Калгарии в 1988 году с 25-го места в двойках. Через четыре года в Альбервиле он стартовал уже в четверках, но улучшить предыдущее достиже-



ние не смог. Далее в двойках он уже не участвовал, а последний раз на Играх выступил в Солт-Лейк-Сити в 2002 году, но превзойти результат, показанный еще на самых первых Играх, так и не смог.

Шарлин Уиттсток,
княгиня Монако, плавание

Супругу Альбер II себе выбрал под стать. Хотя, учитывая его увлечение спортом, по-другому, наверное, и быть не могло. Пара узаконила свои отношения летом 2011 года, а за 11 лет до этого Шарлин выступила на первых и единственных в своей карьере Олимпийских играх. Проходили они, если кто не помнит, в Сиднее. Уиттсток, представлявшая сборную ЮАР, плавала на спине и в личных соревнованиях выступила не очень удачно: на

стометровке ей немного не хватило удачи, чтобы преодолеть квалификационный барьер и плыть в полуфинале. На дистанции вдвое длиннее она смогла пробиться в эту стадию, но славы там ненискала, оказавшись на почетном расстоянии от попадания в финал. Лучший результат – пятое место – она показала в составе комплексной эстафеты 4x100 метров.

Джонни Вайсмюллер,
актер, плавание

Спортсмен, родившийся в начале прошлого века на территории современной Румынии, является идеальным примером того, как человек может преуспеть сразу в нескольких видах деятельности. Правда, повторить его достижения практически нереально. Он насто-

ящий уникалом. Переехав в раннем детстве с семьей в США, Джонни в девятилетнем возрасте заразился полиомиелитом, после чего врачи посоветовали ему заняться плаванием, дабы ускорить выздоровление. Так началась великая карьера Вайсмюллера, венцом которой стали Олимпийские игры 1924 и 1928 годов в Париже и Амстердаме, на которых он выиграл пять золотых медалей в плавании вольным стилем (три из них были в личных видах, две – в эстафетах) и одну бронзовую – в водном поло.

После окончания спортивной карьеры Джонни нашел себя в кино: по-настоящему его голливудская карьера заискрилась в 1932 году, когда, подписав семилетний контракт с киностудией Metro-Goldwyn-Mayer, он снялся в роли Тарзана в фильме «Тарзан, человек-обезьяна». Фильм, как и самого актера, ждал оглушительный успех. Всего в фильмах об этом персонаже он сыграл 12 раз, за которые получил порядка двух миллионов долларов. Позднее он также работал с Columbia Pictures, а всего на его счету значится более 30 фильмов.

Зара Филлипс,
внука королевы
Великобритании, конный спорт

32-летняя спортсменка помимо непосредственно хороших результатов в конном спорте известна тем фактом, что стала первым членом королевской семьи, снявшимся в рекламе: семь лет назад она появилась в ролике автомобильной компании Land Rover. До появления на домашних Олимпийских играх в 2010 году Зара выигрывала чемпионаты мира и Европы по конному троеборью. В Лондоне Филлипс в индивидуальном первенстве заняла восьмое место, тогда как в командном поднялась на вторую ступень пьедестала. Благодаря ее персоне к конному спорту во время Игр было приковано повышенное внимание, которое в том числе выражалось в посещении данных соревнований самими влиятельными персонками.

Джейсон Стэтхэм,
актер, прыжки в воду

Мало кто знает, что звезда боевиков и один из самых популярных актеров Голливуда в данном жанре, до того как стать знаменитым, профессионально занимался сначала плаванием, а затем прыжками в воду. На Играх в Сеуле 1988 года в 21-летнем возрасте Джейсон был членом олимпийской сборной Великобритании по прыжкам в воду, однако, в отличие от наших предшественников, выступать на самих Играх ему так и не довелось. Четыре года спустя он занял 12-е место на чемпионате мира, что стало его наивысшим достижением в спортивной карьере.

Игорь Усынин
championat.com

ПРЕДСКАЗАНИЕ
МЕЙУЗЕРУ

Бывший чемпион мира по боксу в тяжелом весе Ларри Холмс предположил, что Флойд Мейуэзер, которого многие считают лучшим боксером мира вне зависимости от весовой категории, потеряет все заработанные деньги. Об этом сообщает интернет-издание BoxingScene. По словам Холмса, Мейуэзер тратит слишком много на предметы роскоши. Холмс, который получал большие гонорары в период своих выступлений на ринге, но потративший эти деньги и оставшийся ни с чем, нашел у Мейуэзера много общего с самим собой. Бывший чемпион мира сказал, что у него раньше было пять «Роллс-Ройсов», а всего он имел 27 автомобилей и автобус, в котором было 49 мест для всех его друзей. По словам Холмса, на самом деле у него не было необходимости во всех этих вещах. Расцвет карьеры Холмса пришелся на 1980-е годы, когда он владел титулами чемпиона мира по версиям WBC (Всемирный боксерский совет) и IBF (Международная федерация бокса). Всего за свою карьеру он провел 75 боев, одержав в них 69 побед (44 – нокаутом) и потерпев шесть поражений. 36-летний Мейуэзер провел на профессиональном ринге 45 боев и во всех одержал победы (26 – нокаутом). Американцу 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)

МАРАДОНА
НЕ ПОДОШЕЛ
МОЛДАВАНАМ

Молдавский футбольный клуб «Верис» отказался от услуг бразильца Диего Марадоны – теки одного из лучших футболистов в истории, сообщается Jurnal.md. Он в течение недели находился на просмотре, но не подошел главному тренеру «Верису» Игорю Добровольскому – олимпийскому чемпиону 1988 года в составе сборной СССР. Братия бразильского Марадоны также носят имена футбольных звезд прошлого. Одного из них зовут Мишелем Платини (в честь бывшего капитана сборной Франции и нынешнего президента УЕФА), другого – Роберто Ривелино (в честь бразильского чемпиона мира 1970 года). «Настоящий» Диего Марадона – аргентинец. Его главным достижением является победа на чемпионате мира 1986 года в Мексике. Марадону часто называют «Королем футбола» вместе с бразильцем Пеле. (lenta.ru)

РАССКАЗ
О НЕОБЫЧНОЙ
ПРОСЬБЕ

Бывший главный тренер российского футбольного клуба «Ростов» Пол Эшуорт в интервью сайту Eurosport.ru рассказал, как в 2005 году руководство этой команды попросило его «сдать» матч чемпионата России с казанским «Рубином». Эшуорт, работавший тренером в Англии, России, Латвии и Нигерии, сказал, что это был единственный случай в его карьере, когда к нему обратились с такой просьбой. Эшуорт сказал, что, получив указание от «важных людей из клуба», он обратился к футболистам и заявил им, что не собирается специально проигрывать матч. Многие игроки, в том числе вратарь Андрей Чичкин, защитник Николай Ширшов, полузащитник Михаил Осинов и форвард Исо Каньенда, по словам английского специалиста, поддержали его и отказались сдавать игру. Матч «Рубин» – «Ростов», о котором говорил Эшуорт, состоялся в апреле 2005 года и закончился ничьей (1:1). Единственный гол в составе ростовчан забил Каньенда. Перед этой игрой (после пяти туров чемпионата России) «Ростов» находился на последнем месте в турнирной таблице и после ничьей свое положение не улучшил. Эшуорт, работавший спортивным директором «Ростова», исполнял обязанности главного тренера непродолжительное время (вскоре его заменил Валерий Петраков). Чемпионат России 2005 года «Ростов» закончил на 13-м месте, а «Рубин» – на четвертой позиции (она позволила казанцам на следующий год участвовать в Кубке УЕФА). Эшуорт после ухода из «Ростова» возглавлял латвийский «Сконто», а в настоящее время работает тренером в нигерийской футбольной академии. (lenta.ru)



**ПЛОЩЕНКО
ВЫСТУПИТ В СОЧИ**



Российский фигурист Евгений Плющенко выступит на Олимпиаде-2014 в Сочи. Как сообщает «Р-Спорт» со ссылкой на источник в министерстве спорта, именно он будет единственным представителем России в мужском одиночном катании. Кроме того, Плющенко примет участие в командном турнире, который дебютирует в программе зимних Олимпиад. «В Минспорте подготовили документ по составу сборной России на Олимпийские игры, который в четверг утвердит исполком Олимпийского комитета России. В мужском фигурном катании там одна фамилия – Плющенко, который должен будет выступить как в командном турнире, – рассказали в министерстве. 21 января Плющенко представил контрольные прокаты своих программ и остался доволен выступлением. Ранее в этом сезоне он проиграл на чемпионате России 18-летнему Максиму Ковтуну, которого стали считать главным претендентом на участие в Олимпиаде. Однако на прошлой неделе Ковтун неудачно выступил на чемпионате Европы, заняв лишь пятое место. Официально состав сборной России по фигурному катанию будут назван 23 января. Кроме Плющенко в него войдут три спортивных пары, три танцевальных дуэта и две представительницы женского одиночного катания. С учетом командного турнира в фигурном катании будет разыграно пять комплектов наград. Для Плющенко Олимпиада в Сочи станет четвертой в карьере. В 2002 году в Солт-Лейк-Сити он занял второе место, уступив соотечественнику Алексею Ягудину. Четыре года спустя в Турине Плющенко стал чемпионом, а в 2010 году в Ванкувере остался вторым, проиграв американцу Эвану Лайсачеку. (lenta.ru)

**НЕПОМНЯЩИЙ
ПОМОЖЕТ
СЛУЦКОМУ**



Валерий Непомнящий стал ассистентом главного тренера футбольного клуба ЦСКА Леонида Слуцкого. Об этом сообщает «Интерфакс» со ссылкой на президента клуба Евгения Гинера. 70-летний специалист сменил на этой должности Сергея Шустикова, который, по словам Гинера, продолжит тренерскую работу в структуре ЦСКА, но не в штабе главной команды. Вторым помощником Слуцкого является Виктор Онопко. С июня 2012 года Непомнящий занимал пост советника президента ЦСКА по спортивным вопросам. Валерий Непомнящий является самым опытным тренером в российской премьер-лиге – он начал тренерскую работу в начале 80-х годов в Туркменистане. Известность к специалисту пришла после того, как Непомнящий в 1988 году возглавил сборную Камеруна. Ему удалось вывести команду в финальную часть ЧМ-1990 в Италии, где Камерун стал главной сенсацией. В первом матче группового турнира команда Непомнящего обыграла на тот момент действующих чемпионов мира – аргентинцев. В итоге камерунцам удалось дойти до 1/4 финала, таким образом Непомнящий стал первым в истории тренером, который добился подобного успеха со сборной африканской страны. (lenta.ru)

**МИНУС
СТОКГОЛЬМ**



Стокгольм отказался от борьбы за проведение зимних Олимпийских игр 2022 года. Об этом заявила Умеренная коалиционная партия, занимающая ведущее положение в правящей коалиции «Альянс за Швецию». В заявлении партии говорится, что организация соревнований потребует больших инвестиций в строительство новых спортивных сооружений, которые не окупаются после завершения Игр, сообщает Reuters. Как отмечает Sveriges Radio, ранее с аналогичными заявлениями выступили христианские демократы, Партия левых и Либеральная партия (эти партии не относятся к числу ведущих в стране, однако все они представлены в шведском парламенте, причём либералы и христианские демократы входят в «Альянс за Швецию», а левые – в оппозиционную Красно-зеленую коалицию). В ноябре 2013 года Международный олимпийский комитет (МОК) объявил, что за проведение Олимпиады-2022 будут бороться шесть городов. После самоотвода Стокгольма борьбу за право организовать соревнования продолжат пять кандидатов: Пекин, Осло, Алматы, Львов и Краков. Столица Олимпиады-2022 будет названа 31 июля 2015 года. (lenta.ru)

**Кузин и Полторанин
успешно выступают
перед Олимпиадой, Дияс
зарабатывает популярность**

Казахстанские спортсмены отметились на минувшей неделе



Вячеслав Селезнев

Неумолимо приближается старт XXII зимних Олимпийских игр в Сочи, где от казахстанских спортсменов не безосновательно ждут высоких результатов. В первую очередь надежды связаны с лыжником Алексеем Полтораниным и конькобежцем Денисом Кузиным. Оба атлета в преддверии главного спортивного события четырехлетия имеют стабильные показатели на международной арене.

На минувших выходных Денис Кузин едва не попал в число призеров чемпионата мира в спринтерском многоборье. Но сумел завоевать две медали. А Алексей Полторанин в воскресенье смог взойти на пьедестал почета на этапе Кубка мира в Польше.

Почин «зимников» поддержали представители и летних видов спорта. Казахстанские теннисистки Зарина Дияс и Гозаль Айнитдинова блеснули на прошлой неделе. Дияс, несмотря на вылет с Australian Open, заставила о себе говорить не только в Казахстане.

Дистанция Полторанина
В конце прошлой недели Алексей Полторанин выступил на этапе

Кубка мира в Польше. Гонку на 15 км классическим стилем наш лыжник закончил на третьем месте. опередили Полторанина российский спортсмен, Максим Вылегжанин и Евгений Белов. Победное время Вылегжанина было зафиксировано на отметке 35 мин 39 сек. Белов уступил соотечественнику 2,2 сек. А Полторанин в местечке Шклярска-Пореба пришел на финиш через 2,3 сек после победителя гонки. Также на этой дистанции выступил еще один наш лыжник Денис Волотка. В числе 63-х спортсменов, добравшихся до финиша, Волотка занял 44-е место. А другой казахстанский лыжник, Денис Рогозин не вышел на старт. Сейчас в общем зачете Кубка мира Полторанин пребывает на седьмом месте (404 очка).

Кузин немного не дотянул до пьедестала
Победитель прошлогоднего чемпионата мира в Сочи успешно выступил в последнем перед Олимпиадой старте. На чемпионате мира в спринтерском многоборье в Японии Денис Кузин занял итоговое четвертое место. При этом наш конькобежец в первом старте на дистанции 1 тыс. метров выиграл малую золотую медаль, опередив

американца Шани Дэвиса. Случилось это в субботу. А в воскресенье Кузин добыл «серебро» на этой же дистанции, уступив Дэвису. В общей квалификации Кузин оказался на четвертом месте после голландца Михела Малдера, Шани Дэвиса и австралийца Даниэла Крейга. Другой наш конькобежец Роман Креч в итоговой квалификации стал десятым.

В женской дисциплине Екатерины Айдова после четырех заездов из числа 24-х спортсменок заняла 8 место.

**Маленькие радости
большого тенниса**

В субботу казахстанская теннисистка Зарина Дияс сыграла в третьем круге Открытого чемпионата Австралии. В первом круге турнира Дияс одолела чешскую теннисистку Катерину Синякову (6:2, 6:4). А в следующем круге наша спортсменка оказалась сильнее Марины Эракович из Новой Зеландии (6:4, 6:0).

В третьем круге турнира Дияс, впервые пробившаяся в основную сетку Australian Open, противостояла румынской теннисистке Симоне Халеп. Встреча, состоявшаяся на одном из кортов Мельбура,

закончилась в пользу Халеп (6:1, 6:4). Матч продолжался чуть более часа. Далее одиннадцатая ракетка мира успешно преодолела следующий барьер, обыграв в четвертом раунде сербскую теннисистку Елену Янкович. А в четвертьфинале румынская спортсменка уступила Доминике Цибулковой из Словакии.

Что касается Зарины Дияс, то ее выступление на кортах Австралии не осталось незамеченным. Популярный российский спортивный сайт sports.ru в прошлый четверг признал ее девушкой дня, отметив ход выступления нашей теннисистки на первом в году турнире «Большого шлема».

Статус и класс турнира в Абу-Даби, выигранного казахстанкой Гозаль Айнитдиновой, сравнить с лучшими теннисными образцами, демонстрируемыми на кортах Австралии, будет крайне некорректно. Но не отметить достижения воспитанницы Team Kazakhstan нельзя. Наша теннисистка поочередно обыграла соперниц из Туркменистана, Индии и России.

А в финале казахстанка сломала сопротивление британской теннисистки Эден Ричардсон.



Мундиаль под вопросом

Неутешительный диагноз Уолкотта дал повод вспомнить остальных игроков, которые могут не успеть восстановиться к началу мирового первенства

Тео Уолкотт (Англия)
Пожалуй, худшего начала 2014 года для полузащитника лондонского «Арсенала» и сборной Англии нельзя было и представить. 4 января в матче третьего предварительного раунда Кубка Англии с «Тоттенхэмом» Тео Уолкотт получил разрыв крестообразных связок левого колена и выведен из строя до конца сезона.

– Такая неудача для Тео и всей нашей команды! Желаю ему всего наилучшего и скорейшего возвращения в строй, – отреагировал на тяжелейшую травму англичанина форвард «Арсенала» Лукас Подольски.

Несколько дней назад Уолкотту была сделана операция, после которой стало известно о сроках восстановления футболиста. К сожалению, лечение Тео затянется на несколько месяцев и к чемпионату мира в Бразилии игрок восстановиться точно не успеет. Об этом журналистам объявил наставник «канониров» Арсен Венгер: «Операция прошла успешно, однако давайте не будем надеяться, что Уолкотт поедет на чемпионат мира, – это невозможно. Речь идет о его возвращении к следующему сезону».

Неутешительные известия относительно здоровья футболиста всевозможными озадачили и наставника сборной Англии Роя Ходжсона, с сожалением прокомментировавшего тот факт, что 24-летний полузащитник «Арсенала» выведен из строя минимум на полгода.

– Так досадно, что мы потеряли игрока такого калибра перед чемпионатом мира. Это удар для него лично, а также для «Арсенала» и сборной Англии. Я работал с ним в течение двух лет в сборной Англии и знаю, какой у него характер. Я знаю, что после этой неудачи он вернется еще более сильным, – сказал Рой Ходжсон.

Сами Хедира (Германия)
Разрыв крестообразных связок в большом футболе – явление не редкое. Но вдвойне обидно, когда случается оно в товарищеских матчах или на тренировках. Сами Хедира, например, травмировал колено во время контрольной встречи сборных Италии и Германии. Во втором



тайме 26-летний футболист был заменен после неудачного падения на правое колено, а на оперативном медосмотре Хедира диагностировали разрыв правой передней крестообразной связки. Впоследствии футболист перенес операцию и некоторое время находился под присмотром врачей.

По данным испанской прессы, в настоящее время Хедира работает каждый день под руководством физиотерапевта немецкой сборной Клауса Эдера. Программа восстановления направлена на то, чтобы полузащитник вернулся на поле в конце весны и успел набрать хорошую форму к началу мирового первенства в Бразилии. Сообщается, что тренировочный день Хедиры в клинике начинается в девять утра, а занятия иногда затягиваются на несколько часов.

Самир Насри (Франция)
– Боюсь, что Насри сильно повредил колено. Скоро будет ясно, насколько серьезно повреждение. Речь идет о медиальной связке, – сказал журналистам наставник «Манчестер Сити» Мануэль Пеллегрини, комментируя эпизод матча с «Ньюкаслем», в котором полуза-

щитник сборной Франции Самир Насри не смог самостоятельно подняться на ноги после грубейшего фолла со стороны Малу Янга-Мбива и покинул поле на носилках. Однако уже через несколько дней опасения болельщиков и представителей тренерского штаба развеял сам футболист, написавший в своем «твиттере», что повреждение оказалось не таким опасным и восстановление займет около двух месяцев. Таким образом, если лечение пройдет по плану, Насри должен приступить к работе уже в конце марта. В этом случае угрозы его участию в мундиале возникнуть не должно. Остается надеяться, что все так и произойдет.

Джузеппе Росси (Италия)
Травма лучшего бомбардира серии А стала настоящим ударом не только для тренерского штаба «Фиорентины», лишившегося уже второго форварда команды, но и для всей Италии. В текущем сезоне Росси набрал великолепную форму и являлся футболистом, на которого возлагали большие надежды на грядущем мундиале.

После матча с «Ливорно» у футболиста было выявлено поврежде-

ние медиальной коллатеральной связки колена второй степени. Обычно восстановление после такой травмы занимает около трех месяцев, но ситуация осложняется тем, что эти же связки Росси ранее уже дважды разрывал.

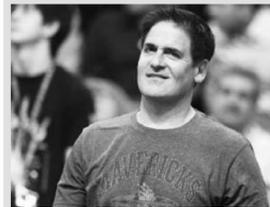
Напомним, форвард впервые травмировал связки еще в «Вильярреале» в октябре 2011 года. Тогда он перенес несколько операций и в апреле 2012 года был близок к возвращению, но вновь получил повреждение.

Робби Круз (Австралия)
В конце прошлого года форвард «Байера» Робби Круз был назван лучшим футболистом года в Австралии, а накануне досрочно завершил тренировку в левверкузенском клубе. По итогам медицинского обследования стало известно, что футболист повредил переднюю крестообразную связку колена, и теперь ему предстоит операция. Ожидается, что Круз пропустит остаток сезона, а также не поможет сборной Австралии на чемпионате мира в Бразилии.

Леонид Волотко
championat.com

ШТРАФ ЗА РУГАНЬ

Национальная баскетбольная ассоциация оштрафовала владельца клуба «Даллас Маверикс» Марка Кубана на \$100 тыс. за препирательства с судьями после матча. Об этом говорится в официальном сообщении на сайте НБА. Штраф был вынесен за поведение Кубана во время матча между «Маверикс» и «Лос-Анджелес Клипперс», который состоялся в среду, 15 января. Команда Кубана за пять минут до конца встречи вела с преимуществом в 17 очков, однако в концовке матча упустила инициативу и в конечном итоге проиграла со счетом 127:129. После матча Кубан выбежал на паркет и начал кричать на арбитров. В чем конкретно заключался его претензии, не уточняется. В своем твиттере Кубан подтвердил, что его действительно обязали заплатить штраф, и назвал его «прощанием» с комиссаром НБА Дэвидом Стерном, который оставит свой пост в феврале 2014 года. Ранее в одном из интервью Кубан обещал, что обязательно «навернется» на штраф, чтобы таким образом попроситься со Стерном. Также Кубан пообещал направить такую же сумму на благотворительность. Марк Кубан получал штрафы от НБА в общей сложности 20 раз за те 14 лет, что он владеет «Маверикс». В большинстве случаев они касались общения Кубана с судьями. В общей сложности сумма штрафов составляет около двух миллионов долларов. Самый крупный из них – за оскорбительное высказывание в адрес одного из чиновников НБА – был наложен на Кубана в 2002 году и составил 500 тысяч долларов. Последний раз владельца «Маверикс» оштрафовали за свои высказывания относительно НБА в январе 2013 года, тогда он выплатил \$50 тыс. за то, что он «13 лет пытался исправить судейство в этой лиге, но потерял катастрофическую неудачу». (lenta.ru)



**АЛЕКСАНДР
ОВЕЧКИН
ПОЛУЧИЛ ТРАВМУ**

Один из лидеров олимпийской сборной России по хоккею Александр Овечкин получил травму, сообщает ESPN. Это произошло в воскресенье в матче регулярного чемпионата НХЛ между «Вашингтон Кэпиталс» Овечкина и «Нью-Йорк Рейнджерс». О сроках восстановления игрока ничего неизвестно. Впервые о повреждении стало известно за несколько часов до матча «Вашингтона» с «Оттавой Сенаторс», состоявшегося в ночь на среду. По словам главного тренера «Кэпиталс» Адама Оутса, в игре с «Рейнджерс» Овечкин получил травму в столкновении с Мэттом Жирарди. В матче с «Оттавой» россиянин на лед не вышел, и его команда потерпела поражение со счетом 0:2, которое стало шестым подряд. О подробностях травмы Овечкина не сообщается, что в НХЛ является обычной практикой. Официально говорится лишь о травме «нижней части тела». В сезоне-2013/14 Овечкин забросил за «Вашингтон» 35 шайб и идет на первом месте в списке лучших снайперов регулярного чемпионата НХЛ. Его ближайшими преемниками являются канадец Кори Перри и американец Джо Павелски, забившие по 27 голов. (lenta.ru)



ОТКАЗ ТОРОНТО

Торонто отказалось от подачи заявки на проведение летних Олимпийских игр 2024 года. Решение об отказе бороться за право организации соревнований принял городской комитет по экономическому развитию. Об этом пишет издание Toronto Star. Пять членов комитета единогласно проголосовали против выдвижения кандидатуры Торонто. Ожидалось, что заседание комитета могут посетить сторонники подачи заявки – например, кто-то из олимпийских чемпионов прошлых лет – но в итоге на заседание никто не пришел. Аргументом против выдвижения кандидатуры Торонто стали крупные расходы на подготовку заявки – только подготовка первичного аналитического отчета обошлась бы городу в один миллион долларов, а всего на борьбу за право принять Игры пришлось бы потратить от 50 до 60 млн. При этом шанс Торонто выиграть выборы организатора соревнований, по оценке городских властей, были близки к нулю. Торонто дважды боролся за право принять Олимпийские игры. В голосовании по выбору столицы Олимпиады-1996 канадский город уступил Атланте и занявшим второе место Афинам, а выборы организатора Игр-2008 проиграл Пекину. Процедура подачи заявок на проведение Игр-2024 начнется в 2015 году, а столица Олимпиады будет названа в 2017 году. В числе потенциальных претендентов на звание столицы Олимпиады-2024 называются, в частности, Санкт-Петербург, Париж и Бостон. (lenta.ru)

КАЗАРЯН ЕДЕТ НА СБОР С «КАЙРАТОМ»

25-летний армянский полузащитник Геворг Казарян отправится на следующий сбор «Кайрата», который пройдет в Турции. Футболист прилетел в ОАЭ, где «Кайрат» проводил свой второй УТС. Первоначально футболист и его агент заявили, что Казарян не будет тренироваться, пока не будет подписан контракт. Однако, после встречи с руководством клуба, стороны пришли к компромиссу, и футболист работал в общей группе. Геворг Казарян приглашен на следующий сбор «Кайрата», который пройдет в Турции. Там же стороны будут согласовывать возможность подписания контракта. (sports.kz)

«МОТИВАЦИЯ ТУРА» ОТ «АСТАНЫ»



Сайт Единой лиги ВТБ подводит итоги завершившегося 12-го тура регулярного первенства, вспоминая его самые яркие события и герои. По итогам всех игр тура матч «Красные Крылья» – «Астана» был назван «Мотивационной игрой» ВТБ. «Испытывающие серьезные трудности с составом «Красные Крылья» дома уступили не имевшей право на поражение «Астане» (66:77). В день игры самарцы понесли очередные кадровые потери – в дополнение к перебравшемуся в Израиль Бройси Райту клуб вынужден был расстаться с травмированными Юрием Васильевым и Джулианом Райтом. Если учесть травму Артема Забелина, то в заявку хозяев на матч оказалось всего три баскетболиста с ростом выше 200 см! «Астана», в свою очередь, прилетела в Самару предельно мотивированной. Очередная неудача практически ставила крест на мечте чемпиона Казахстана о плей-офф. Впрочем, матч не стал для астанчан легкой прогулкой. Он проходил в вязкой позиционной борьбе. Обозначить свое преимущество мотивированные гости смогли лишь под занавес второй четверти: серия дальних попаданий сделала отрыв гостей двузачным. «Астана» вроде бы продолжила начатое сразу после возобновления поединка, но самарцы проявили характер и вернули интригу в дебюте решающего отрезка. И все же, несмотря на героические усилия, настичь соперника «Крылья» так и не сумели. В какой-то момент самарцы лишились единственного центрального Антона Пушкова и получили две «трешки» от Яниса Блумса и Брюно Раша. Нельзя не отметить доминирующее выступление центрального Олени Лавала, который записал на свой счет 14 очков и 15 подборов. «Красные Крылья» терпят третье поражение подряд. «Астана» же, одержав четвертую победу в сезоне, вернулась на тропу войны, на кону в которой стоит путевка в плей-офф», – пишет официальный сайт Единой лиги ВТБ. (vtb-league.com)

«КАСПИЙ» ПРОИГРАЛ «ЮВЕНТУСУ»



В очередном матче Балтийской баскетбольной лиги «Каспий» потерпел поражение от литовского «Ювентуса» (Утена). Игра для мангистауского клуба не задалась с самого начала, баскетболисты «Ювентуса» смогли уже в первой четверти обеспечить себе двузачное преимущество. Подопечные Киселева смогли сократить отставание до –3 (44:41) в начале третьей четверти, но хозяйка площадки ответила рывком и больше не подпускали «Каспий» ближе. Счет 90:56 (23:13, 17:20, 26:13, 24:10) в пользу «Ювентуса». Кристофер Ричард набрал 16 очков. У Павла Михеева – 12 очков. (bcaspiky.kz)

ХАРКИ ДИСКВАЛИФИЦИ- РОВАН

Фархад Харки стал десятым казахстанским тяжелоатлетом, внесенным в список дисквалифицированных IWF. По данным Международной федерации тяжелой атлетики, срок дисквалификации Харки начинается с 8 июля 2013 года, и ему, скорее всего, придется вернуть организаторам Универсиады золотую медаль. Напомним, что ранее IWF ввела в список дисквалифицированных девять казахстанских тяжелоатлетов и по правилам федерации Казахстан должен выплатить в течение 24 месяцев штраф в размере \$500 тыс. (sport.zakon.kz)

Неудавшаяся серия

«Барыс» проиграл три домашних матча

Алишер Абдулин

Выездная серия «Барыса», включившая в себя маршрут: Подольск – Москва – Казань – Нижний Новгород, несмотря на время, проведенное в дороге, может быть занесена клубом из Астаны в актив. Здесь «Барысу» удалось на время возглавить Восточную конференцию, сместив с первой строчки «Ак Барс». Причем сделали это подопечные Ари-Пекка Селина, обыграв принципиального соперника в очном поединке на его льду в Казани. Наконец стоит вспомнить и то, как «Барыс» дал бой лидеру первенства – московскому «Динамо» на его льду. Москвичи лишь в овертайме сумели оформить победный результат.

Весьма обнадеживающее началось и очередная домашняя серия. В прошлый вторник «Барыс» обыграл дома бедствующий московский «Спартак» – 4:2. А затем произошел провал. Причем «Барыс» умудрился уступить не самым именитым соперникам, среди которых был и дебютант регулярного первенства КХЛ. С ним астанинский клуб играл следующий после победы над «Спартаком» матч.

Повстречались на пути «медведи»

В прошлый четверг в рамках регулярного первенства КХЛ «Барыс» на своем льду встречался с загребским «Медвешчаком». 28 сентября прошлого года оба клуба играли в столице Хорватии, и тогда победу отпраздновали «медведи». К сожалению, на этот раз не случилось реванша. Более того, «Барыс» во второй раз оказался побежденным в противостоянии с дерзким дебютантом первенства.

Половину игрового времени казахстанская и хорватская команды провели без заброшенных шайб. А в середине второго периода гости вышли вперед. На 30-й минуте отличился Шарль Лингле.

Однако Роман Старченко на 36-й минуте восстановил равновесие. Но в заключительном периоде гости сумели склонить чашу весов в свою сторону.

На 46-й минуте поединка отличился Мэтт Эллисон. А победную



точку в матче, за минуту до финальной сирены поставил автор первого гола Шарль Лингле. В итоге – 3:1.

Урок от Донецка

Еще более болезненным оказалось поражение в матче с «Донбассом». 26 сентября прошлого года «Барыс» одолел донецкую команду на выезде. И вполне резонно было ожидать, что команда Селина возьмет свое в споре с украинским клубом. Тем более что в желании реабилитироваться победа над «Донбассом» была просто необходима. И вроде бы все для «Барыса» начиналось хорошо.

После безголевого первого периода в середине второй двадцатиминутки «Барыс» вышел вперед. Случилось это на 28-й минуте, когда отличился Кэм Баркер.

Однако в последующие 5 минут (с 29-й по 34-ю) гостям удалось забросить четыре шайбы и до предела осложнить положение «Барыса».

Хозяева льда лишь к исходу периода сумели немного сократить разницу в счете. Тем не менее в третьем периоде хоккеисты украинского клуба, забросив еще две шайбы, окончательно добились «Барыс» и обеспечили своей команде разгромную победу – 6:2.

«Динамо» проявило упорство

В последнем матче очередной домашней серии «Барыс» встречался с минским «Динамо». Игра состоялась в минувший понедельник. «Барыс» достаточно быстро вышел вперед. Уже на третьей минуте первого периода отличился Брэндон Боченски.

Преимущество «Барыса» в счете продлилось до середины третьего периода, когда точным броском отметился игрок «Динамо» Андрей Стась (49-я минута). Больше в основное время счет не изменился. А в овертайме Лукаш Крайчек (62-я минута) принес гостям победу.

Следующий матч «Барыс» проведет 24 января на выезде против екатеринбургского «Автомобилиста». Также до конца месяца команда Ари-Пекка Селина сыграет на выезде с омским «Авангардом» и примет дома «Югру» из Ханты-Мансийска. Произойдет это 26 и 28 января соответственно, после чего лига уйдет на перерыв в связи с Олимпийскими играми в Сочи.

Возобновится первенство в конце февраля. А уже в марте стартует стадия плей-офф.

В вечной борьбе

В ведущих футбольных первенствах Европы состоялись матчи очередного тура



Даниэль Балахметов

В прошедший уик-энд на футбольных полях Старого света произошло много интересного. В первенстве Испании мадридский «Реал» воспользовался синхронной осечкой «Барселона» и «Атлетико». А в Англии «МЮ» продолжал оседать в пределах середины турнирной таблицы. В серии А и чемпионате Франции единичные лидеры, «Ювентус» и «Пари Сен-Жермен» похоже не собираются сдавать своих позиций. А в чемпионате Голландии наметилась двоевластие. Высокая плотность наверху турнирной таблицы сохраняется в первенстве Португалии.

А в ближайших выходных возобновится бундеслига, что, несомненно, радует любителей футбола.

«МЮ» отделяется от Лиги чемпионов

Центральным матчем 22-го тура в английской премьер-лиге стала игра «Челси» – «МЮ». Команда Жозе Моуринью ододела на своем поле действующего чемпиона Англии со счетом 3:1. Хет-трик сделал камерунский форвард Самюэль Это'О. Бывший игрок «Анжи» поразил ворота «красных дьяволов» на 17-й, 45-й и 49-й минутах. У «МЮ» голом престижа отметился Хавьер Эрнандес (78-я минута). «Челси» после этого тура располагается на третьем месте, набрав 49 очков. А «МЮ» на седьмой позиции. У них 37 баллов.

Лидирует по-прежнему «Арсенал» (51 очко). «Канониры» на своем поле ододел «Фулхэм» – 2:0. Идущий на втором месте «Ман Сити», у которого 50 баллов, обыграл дома «Кардифф Сити» – 4:2. А «Тоттенхэм», одолев на выезде «Суонси» со счетом 3:1, сравнялся по очкам с «Ливерпулем», который в родных стенах заключил боевой мир с «Астон-Виллой» – 2:2. Теперь у «мерсисайдцев» и «шпор» по 43 очка. И они делают 4 и 5 место.

Весьма любопытная ситуация сложилась во второй половине турнирной таблицы. Команды располагающиеся с 10-е по 20-е место, разделяет всего 6 очков.

Следующий тур состоится 28 и 29 января. Центральным событием станет матч «Ливерпуль» – «Эвертон», который пройдет 29 числа.

Дружно помогли «Реалу»

В чемпионате Испании в минувший уик-энд оба лидера первенства – «Барселона» и «Атлетико» завершили свои матчи вничью, что оказалось на руку «Реалу», который своей победой выиграл. Подопечные Карло Анчелотти в субботу выиграли в гостях у «Бетиса» со счетом 5:0.

В воскресенье каталонцы не смогли на выезде сломить сопротивление «Леванте». Матч закончился со счетом 1:1. Уже в ночь на понедельник футболисты «Атлетико», зная об осечке «Барыс», могли единолично возглавить чемпионат. Но «матрасники» оступились в

домашней игре с «Севильей» – 1:1. И формально лидирующие позиции каталонцев остались незыблемыми. После 20-го тура у «Барселона» и «Атлетико» по 51 баллу. А у «Реала» – 50 очков.

Следующий тур в чемпионате Испании будет растянут на несколько дней. Начнется он в субботу, а завершится во вторник.

Между тем во вторник и среду прошли матчи 1/4 Кубка Испании. В первом матче «Реал» обыграл на выезде «Эспаньол» со счетом 1:0. Встреча «Реал Сосьедад» – «Расинг» закончилась в ночь на четверг. А 23 числа состоится поединок «Леванте» – «Барселона».

Туринский экспресс и удачный дебют Зеедорфа

В серии А продолжал уверенно лидировать туринский «Ювентус». На счету «Старой Сеньоры» после двадцати туров 55 очков. В минувшую субботу «Юве» на своем поле ододел «Сампдорию» со счетом 4:2.

Следом за «Ювентусом» идет «Рома» (47 очков). Римляне также в субботу дома обыграли «Ливорно» со счетом 3:0. А замыкающий тройку лидеров «Наполи» в воскресенье на выезде разошелся миром с «Болоньей» – 2:2. Сейчас у неаполитанцев 43 очка. К ним на расстоянии трех баллов приблизилась «Фиорентина», которая ододела в гостях «Катанию» – 3:0.

Но самым ожидаемым футбольным событием выходных на Апеннинском полуострове стал дебют Кларенса Зеедорфа

на посту главного тренера «Милана». Голландец ради этого даже завершил карьеру игрока. В последнее время он выступал в чемпионате Бразилии за клуб «Ботафого».

А в воскресенье Зеедорф начал свою тренерскую карьеру с победы. Его подопечные обыграли в домашнем матче «Верону» со счетом 1:0. Сейчас «Милан», набрав 25 очков, пребывает на одиннадцатом месте.

Ближайший тур в чемпионате Италии будет сыгран в субботу и воскресенье. По именам можно отвести весьма привлекательную вывеску «Лацио» – «Ювентус». Эта встреча состоится в Риме в субботу.

Во вторник состоялся первый матч 1/4 финала Кубка Италии. «Рома» в этот день обыграла на своем поле «Ювентус» со счетом 1:0.

В погоне за «ПСЖ»

Лидер французского первенства «Пари Сен-Жермен» в 21-м туре ододел дома «Нант» с разгромным счетом 5:0, и все, видимо, идет к тому, что парижане завоюют чемпионство. Идущий следом «Монако» также добился победы, но с более скромным счетом – 2:0. «Монпелье» в гостях ододел «Тулузу». А вот замыкающий лидирующую тройку «Лилль» был обыгран на выезде «Сент-Этьеном» со счетом 0:2. Сейчас у «ПСЖ» 50 очков. На 5 баллов меньше у «Монако». И 40 баллов в активе у «Лилля».

В лидерах все те же

Амстердамский «Аякс» и «Витесс» из Арнема совместно возглавляют турнирную таблицу чемпионата Голландии. После девятнадцати туров у обоих по 40 очков.

В минувшие выходные «Витесс» ододел на выезде «Зволле» – 2:1. А «Аякс» в центральном матче тура на своей арене обыграл «ПСВ» из Эйндховена со счетом 1:0.

Идущий третьим «Твенте» был сильнее «Хераклеса» – 3:1. А замыкающий четверку «Фейеноорд» учинил на выезде разгром «Утрехту» – 5:2.

Сейчас «Твенте» имеет в активе 37 очков, тогда как «Фейеноорд» отстает на один балл.

Некогда грозный «ПСВ» занимает восьмую строчку в Эредивизи (26 очков). В следующем туре «ПСВ» примет на своем поле АЗ из Алкмара. Бывший соперник карагандинского «Шахтера» по групповой стадии Лиги Европы опережает «ПСВ» на одно очко.

Во власти большой «тройки»

На вершине турнирной таблицы чемпионата Португалии пребывают три сильнейших клуба. После шестнадцати туров на первом месте идет лиссабонская «Бенфика» (39 очков). Второе место занимают их земляки из «Спортинга», у которых 37 баллов. А «Порту», замыкающий тройку, набрал 36 очков.

В прошедшем туре «Бенфика» на своем поле ододела «Маритиму» – 2:0. А «Порту» дома оказалась сильнее клуба «Витория Сетубал» (3:0). «Спортинг» же на выезде ододел «Ароку» – 2:1.

БОЙ С ГОЛОВКИНЫМ НЕВЫГОДЕН

Британский промоутер Эдди Хирн, представляющий интересы чемпиона WBA и IBF во втором среднем весе 36-летнего Карла Фроча, заявил о том, что реванш его подопечного с Джорджем Гроувсом является наиболее привлекательным вариантом в финансовом отношении. «Поединок против Гроувса является наиболее привлекательным в финансовом плане», – отметил Хирн в интервью The Mirror. – Однако я не думаю, что Фроч нуждается в этом поединке. Общественность хочет этот бой, но Фроч считает, что побил Гроувса. В любом случае, боем сам вправе выбрать тот вариант, который его устраивает больше всего. Мы уже разговаривали о том, что этот бой мог бы состояться в мае». Стоит отметить, что в качестве приоритетных соперников Фроча также назывались имена лидера второго среднего веса Андре Уорда, чемпиона WBA (Regular) в среднем весе Геннадия Головкина и выступающего теперь во втором среднем весе Хулио Сезара Чавеса-младшего.

НОВЫЙ РЕКОРД «МЕДЕО»



Казахстанцы установили мировой рекорд, устроив самый массовый урок фигурного катания. Произошло это на знаменитом высокогорном комплексе «Медео». К слову, такой рекорд вообще ставили впервые, поэтому 500 участников акции могут по праву считать себя пионерами. На первый взгляд, все выглядело так же, как и в обычный выходной день, когда на «Медео» просто не протолкнуться. Но затем полтысячи человек дружно встали в ряд и начали делать упражнения под пристальным профессиональным взглядом тренеров. Школьники и студенты почти 30 минут повторяли движения. Рекорд зафиксировал представитель Книги рекордов Гиннеса, который похвалил участников за пропаганду здорового образа жизни. Однако организаторы преследовали другую цель – заявить всему миру об Универсиаде, которая пройдет в Алматы в 2017 году. (ktk.kz)

ASTANA ВЫСТУПАЕТ НА «ТУРЕ САН ЛУИС – 2014»



Astana Pro Team стартовала на первой многодневке сезона-2014 в понедельник в Аргентине, впервые выступив на старт двух новобранцев в знакомых голубых цветах. «Микель Ланда и Микелескарпони оба находятся в отличной форме перед первым своим стартом, но нам не следует забывать, что еще только январь, команды с севера только-только начинают возвращаться в гонки. Южноамериканские команды пребывают на экваторе своего сезона, и, конечно, сейчас их гоночники сильнее. Тем не менее, мы всегда ждем хороших результатов, так что, возможно, что во вторник на первом горном финише мы увидим одного или двух наших гоночников среди сильнейших», – рассказал спортивный директор «Astana Pro Team» Горазд Штангели. (proteam-astana.com)

ТЕНИЗБАЕВУ ПОМОГУТ

Президент Федерации таэквондо РК Вячеслав Ким пообещал финансовую помощь Азамату Тенизбаеву, которого обвинили в Англии в домогательствах, сообщает пресс-служба Федерации таэквондо РК. Напомним, инцидент со спортсменом произошел, когда сборная Казахстана по таэквондо возвращалась с чемпионата мира в Мексике в июле 2013 года. В лондонском аэропорту Хитроу Азамата Тенизбаева задержала полиция из-за того, что на него написала заявление гражданка Великобритании, которая сидела с ним рядом в самолете. Она утверждала, что казахстанец домогался ее. 8 января 2014 года Азамат Тенизбаев был оправдан судом присяжных. «До этого времени от Федерации таэквондо в помощь Азамату было выделено \$15 тыс. Президент Федерации обещал восполнение финансовых затрат семье в ближайшее время», – сообщили в пресс-службе. Кроме того, Вячеслав Ким заявил, что отныне с национальной сборной будет ездить специалист со знанием английского языка и умениям вести международные отношения. (inform.kz)

■ Манящий набор индийских специй

Или второй раз всегда лучше первого

Ольга Веселова

Хотели бы вы совершить путешествие в другой мир, не покидая родной планеты? Это вопрос не из области научной фантастики. Он вполне реален для воплощения, вам достаточно купить билет в Индию.

Индия – это своеобразный прыжок в неизведанное. Вроде люди такие же, как мы, похожи на нас: две руки и две ноги, два глаза, да вот все же что-то не так с ними. Их отношение к жизни, быту, к окружающим заставляет почувствовать себя чужаками на их земле, но именно это обстоятельство порождает неподдельный интерес к Индии и ко всему, что с ней связано.

Индия занимает седьмое место в мире по площади и второе место по численности населения. Плотность населения в этом государстве Южной Азии составляет 361 человек на один кв. км, для сравнения: в Казахстане этот показатель равен 5 человек на 1 кв. км. Если придерживаться определения, данного Аристотелем, что человек – это общественное животное, то в

бы выплатить приданое и покрыть расходы на свадьбу. Аппетиты женихов растут год от года, часто приданое в несколько раз превышает реальный достаток семьи невесты. Не помогает даже законодательный запрет на приданое, действующий уже более полувека в стране. Более того, если приданое не удовлетворит запросов жениха, он может поджечь свою не слишком щедрую жену. В связи с этим каждый час погибает одна молодая индианка.

Все эти факторы приводят к тому, что девочки нежеланны во многих индийских семьях, придерживающихся традиционного уклада жизни. Так, канадские и индийские ученые, проводившие исследование для медицинского журнала «Ланцет», пришли к заключению, что вследствие селективных абортов (по причине выбора пола ребенка) ежегодно не получают шанса появиться на свет около 500 тыс. индийских девочек. По оценкам ЮНИСЕФ, около 50 млн женщин в Индии «пропали» вследствие абортов и убийств новорожденных девочек.

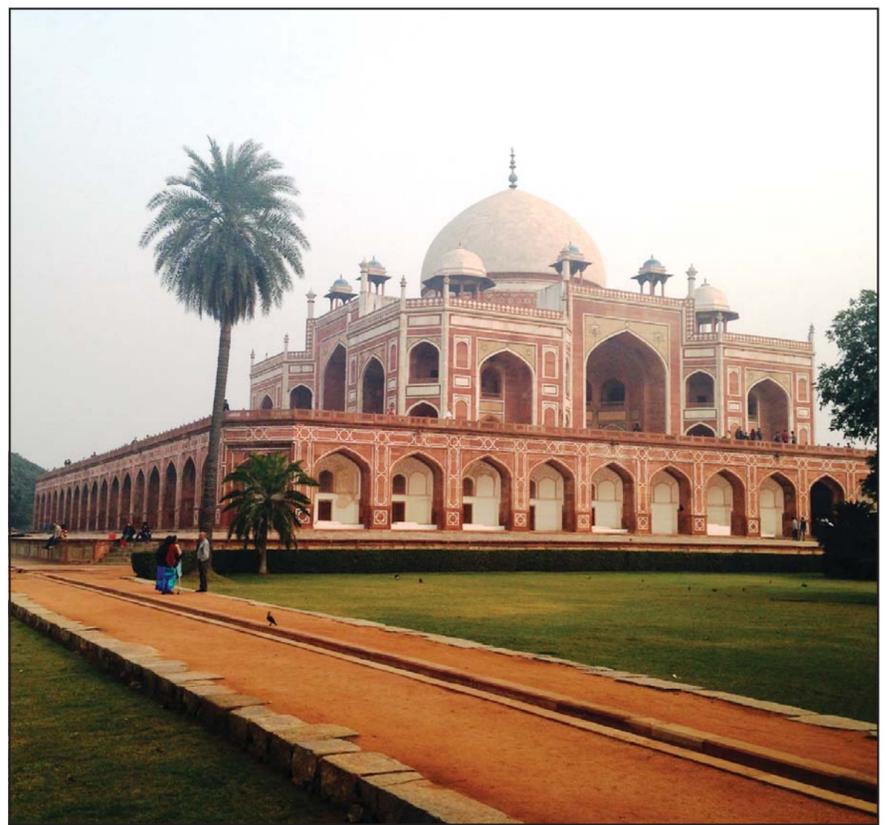
В Индии существует табу на все, что касается интимных отноше-

ний между полами. Любые публичные проявления близости – будь то пошевелили на улице или объятия – рассматриваются как проявление дурного тона и нарушение общественного порядка.

Но все это в большей степени касается деревенской Индии, в городах же живет очень много индийцев, воспитанных в более современных традициях, получивших заграничное образование.

Индийское общество поделено не только на сельских и городских жителей, буквально пропасть отделяет бедные и богатые слои населения. К примеру, женщина, которая шесть раз в неделю убирает и готовит для нескольких домов, получает около 6000 рупий в месяц (12000 тенге). Тогда для нее поход в кино всей семьей при стоимости билета на сеанс на одного человека около 300 рупий (600 тенге) средним небольшим семейному торжеству.

Однако, на мой взгляд, одной из самых ярких и притягательных черт Индии является абсолютное спокойствие ее обитателей. Они мало куда спешат. Суетливости при



Индии это особенно чувствуется. Люди здесь живут буквально бок о бок, они не способны скрыться от чужого любопытного взгляда ни на минуту. Эту особенность туристы чувствуют с первых минут пребывания на территории страны.

Между тем, если брать в расчет, что возглавляет список самых густонаселенных стран мира Монако и другая европейская страна Нидерланды опережает Индию в этом показателе, то загадка индийской уникальности не просто в большом количестве населения.

Возможно, она кроется в религиозной истории страны. В свое время в Индии зародились такие религиозные течения, как индуизм, буддизм, сикхизм и джайнизм. В первом тысячелетии нашей эры на индийский субконтинент пришли также зороастризм, иудаизм, христианство и ислам, которые оказали большое влияние на формирование разнообразной культуры региона.

Такой религиозный коктейль не мог не породить нацию, исключительно толерантную друг к другу, здесь мирно сосуществуют и мусульмане, и христиане, и буддисты.

Вместе с тем отношение к женщине в Индии довольно сурово по современным меркам. Так, в традиционном индийском обществе женщина занимает самую низкую позицию. Это происходит по нескольким причинам. Во-первых, женщина не имеет права проводить религиозные обряды, в том числе дочь не сможет провести обряд кремации своих родителей после их смерти. Во-вторых, девочки слишком дорого обходятся своим родителям. К примеру, как пишет expert.ru, 80% кредитов в индийских банках берется для того, что-



бывают двух видов: старые (счетоводчик начинает отсчет от 19 рупий, около 40-50 тенге), тогда оплата за поездку производится в соответствии со специальной таблицей, которая есть у каждого водителя; новые (отсчет стоимости услуг моторики начинается с 25 рупий, около 50-60 тенге). В среднем одна поездка по городу будет стоить около 100 рупий (200 тенге).

Первое знакомство
По собственному опыту, проведенному уже и на друзьях, второе знакомство с Индией всегда лучше первого. В первый визит Индия шокирует практически каждую минуту, а привыкание к чужеродной действительности проходит посте-

редуйте экзотику с традиционной для вас пищей. Даже при условии, что вы большой любитель острого и пряного, пощадите свой организм, не испытывайте его и попробуйте потратить не весь спектр безумных специй Индии.

Завтрак в кафе, специализирующемся на традиционной южноиндийской кухне, состоящий из рисовой лепешки и нескольких соусов на основе кокоса к ней, съеденный непременно под массажа-чай, будет стоить около 150 рупий (300 тенге), включая все налоги. Тогда как обед или ужин в среднем обойдется около 500-600 рупий (1000-1200 тенге).



пенно и не всегда эта эмоциональная, социокультурная акклиматизация безболезненна для туриста. Но могу вам гарантировать, что Индия что-то изменит в вас и вам обязательно захочется посетить ее вновь, пусть не сейчас, не завтра, может, через год, два или даже десять лет. И вот тогда, в ваш осознанный приезд в Индию, придет принятие удивительной ментальности страны, которая откроет новую грань не столько себя, сколько вашей собственной личности.

Путешественники, прибывающие в Индию, неизменно первым делом посещают ее столицу – Дели. Перелет Алматы – Дели – Алматы стоит около 75 тыс. тенге. Стоимость такси из аэропорта в город не будет превышать 600-700 рупий (1200-1400 тенге). Все такси в Индии оснащены счетчиками, поэтому платите только по ним.

Проживание на одного человека обойдется от 2000 тенге за ночь в средней гостинице, но можно в Дели найти и весьма фешенебельные гостиницы класса люкс.

Передвигаться по самому городу лучше всего на моторикшах, так называемых «тук-туках». Все они оснащены счетчиками, которые



В гостях у дочери солнца

Айнур Касенова

Грам собственного опыта стоит дороже тонны чужих наставлений. Махатма Ганди

Общим знаменателем совершенного мною путешествия стала одна из семи священных рек Индии. Ямуна, названная в честь дочери бога солнца, является самой длинной и многоводной притоком Ганга. На ней расположены три города: Матхура, Дели и Агра. Каждый внес особую главу в историю государства. Но речь в данной статье пойдет об Агре и Дели.

Во второй половине XVI века Агра стала столицей среднеазиатских завоевателей Индии, империи великих моголов. Город насчитывает сейчас почти 2 млн жителей. Источником неиссякаемого интереса со стороны зарубежных гостей является одно из новых чудес света – Тадж-Махал. Это величественное сооружение поражает своей красотой. А всем известная история его создания придает волшебства. Прогуливаясь по райским садам комплекса, можно легко представить себе влюбленную пару – шаха Джахана и его супругу Мумтаз-Махал – под тенью ветвистого дерева.

Возможность увидеть мавзолей станет вознаграждением для путника. Прежде предстоит преодолеть 250 км, разделяющих Агру от Дели, и буквально про-

биться сквозь орду всякого рода торговцев-гидов от парковки до самого мавзолея. Первый этап путешествия можно осилить дешево и сердито, взяв в свое распоряжение такси на один день. Это удовольствие вам обойдется в 4 тыс. рупий. Добравшись до самого города, выехав из современного и космополитного Дели, вы увидите настоящий индийский колорит: коров, вальяжно расхаживающих по улицам и проезжей части, собак, лениво созерцающих прохожих и обезьян, шныряющих в поиске пропитания, большое количество людей, транспорта и, конечно же, запахов. Несмотря на кажущуюся хаотичность, все в воздухе пропитано спокойствием и размеренностью. Водитель такси довезет вас до одной из парковок близ Тадж-Махала. Именно следующая часть путешествия окажется наименее приятной. Как только вы выйдете из автомобиля, вас окружит толпа местных жителей. Они навязчиво будут предлагать вам разные услуги и сувениры. Вы вполне можете от всего отказаться. Сувениры можно приобрести на ремесленной ярмарке в Дели – Дилли Хаат. В одном месте сконцентрирована продукция различных регионов Индии. Купив сувениры и подарки в одном месте, вы сэкономите время и деньги. Не забывайте при этом торговаться.

Далее рядом с кассой для покупки входного билета (750 рупей) у вас будет возможность заплатить за аудиогид. Если вы владеете английским языком,

это самый оптимальный вариант узнать подробно о сооружении, неспешно прогуливаясь по территории. Однако из-за ограниченного количества аудиогидов и большого потока гостей вам следует выехать из Дели не позже 7 утра. Не забудьте захватить с собой тапочки или теплые носки, а также пакет для обуви. Как и во всех индийских храмах, вход в мавзолей в обуви запрещен. Оставляйте ботинки у входа не советую, потому что там промышляют маленькие ворюжки. Есть и другой вариант – купить бахилы. В Тадж-Махале они вам пригодятся, но в индийские храмы в бахилах не пустят.

Осмотр местности у вас займет около трех часов. Входной билет в Тадж-Махал дает возможность посетить и другие достопримечательности города, такие как, к примеру, Красный форт Агры. Это старший брат не менее знаменитого Красного форта Дели. Примечательно, что часть форта недоступна для посетителей, так как она используется в военных целях. Многие туристические достопримечательности находятся на окраине города и его окрестностях. В целом одного дня вполне достаточно для их посещения, если вы приедете в Агру рано утром. Тогда как нынешняя столица Индии Дели потребует гораздо больше времени.

Дели можно посетить в двух режимах. Если вы проездом в городе, советуем доверить свои передвижения автобусам для туристов. На сайте hohodelhi.

com вы сможете подробно ознакомиться с двумя существующими маршрутами. Стоимость каждого – 300 рупий, билет действителен 24 часа. Вы можете сесть на автобуса у понравившейся достопримечательности, посетить ее и продолжить экскурсию. Автобусы циркулируют между остановками каждые полчаса. Также вы можете совместить два маршрута. В таком случае ваш билет будет действителен 48 часов.

Для первого контакта с двадцатимиллионным мегаполисом будет неплохо посетить гробницу Хумаюна, ставшую прототипом знаменитого Тадж-Махала, а также Красного форта и одной из крупнейших мечетей в мире – Джама-Масжид. Вы можете зарядиться энергией в бахаистском храме лотоса и в сикхском Сис Гандже. А на территории комплекса Кутб-Минар ваше внимание привлечет Железная колонна. В народе говорят о ее лечебных свойствах. Есть и другое поверье, обещающее счастье и исполнение желаний тому, кто сможет встать спиной и обхватить колонну руками. Однако сейчас колонна обнесена оградой. Неподдалеку от ворот Индии расположены Национальный музей и галерея современного искусства. Несмотря на продвинутую урбанизацию, город сохранил множество зеленых оазисов. Найдите время прогуляться в Могольском саду президентского дворца, в парках Неру и Будды Джайнати.

Если вы располагаете временем, у вас будет возможность углубиться в более подробное изучение достопримечательностей Дели. Хотя не решаюсь предположить необходимое количество времени для полного ознакомления с ними. Так, согласно археологическому обзору Индии, город насчитывает более 60 тыс. культурных и исторических объектов.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

«ШЕСТИСОТЫЙ»
ОТ MERCEDES

В рамках автосалона в Детройте немцы представили самую мощную версию седана S-Class (W222), которая оснащена битурбированным V12. Семейство Mercedes-Benz S-Class нового поколения пополнилось еще одной 12-цилиндровой версией. Стоит отметить, что в разработке модели не были задействованы специалисты заводского ателье AMG. Шестилитровый твин-турбо V12 мощностью 530 л.с. вполне экономичен, его расход равен всего 11,1 л топлива на 100 км пробега в смешанном цикле. Двигатель работает в сочетании с 7-диапазонной автоматической коробкой передач и разгонит седан с 0 до 100 км/ч за 4,6 секунды, а его максимальная скорость ограничена электроникой на 250 км/ч. Роскошный «шестисотый» будет предлагаться исключительно в длиннобазном варианте. В список стандартного оснащения Mercedes-Benz S600 нового поколения войдут, в частности, адаптивная интеллектуальная подвеска Magic Body Control, а также пакет Driving Assistance Plus. В него входят системы слежения за рядностью движения и мертвыми зонами, адаптивный круиз-контроль и функция автоматического торможения при возникновении опасности наезда на пешехода. 12-цилиндровая новинка доберется до дилеров в марте 2014-го – компания рассчитывает на особый успех модели на американском и азиатском рынках.

СТРОИТЕЛЬСТВО
БРТ В АСТАНЕ
НАЧНЕТСЯ В ЭТОМ
ГОДУ

Первую специализированную для скоростных автобусов в столице завершат в 2016 году. Строительство специальных линий для скоростных автобусных перевозок (БРТ) в Астане начнется во втором квартале 2014 года, сообщил аким столицы Имангали Тасмагамбетов. «Параллельно с развитием дорожной инфраструктуры основным вектором станет реализация проекта БРТ с завершением в 2016 году первой линии протяженностью 23 км. Строительно-монтажные работы по первой очереди проекта начнутся уже во втором квартале текущего года», – заявил аким Астаны. Как отметил Тасмагамбетов, полное завершение проекта общей протяженностью 63 километра позволит охватить не только левый берег, но и правобережье столицы. «Тем самым мы сумеем перевести значительное количество пассажиров на общественный транспорт и улучшить организацию дорожного движения в Астане», – отмечает столичный градоначальник. По его данным, уже в 2014 году городской автопарк пополнится на 350 новых автобусов, и до 2017 года дополнительно будут закуплены 500 автобусов на газовом оборудовании.

AUDI ПОКАЖУТ
S1 В ЖЕНЕВЕ

Этой весной компания планирует представить «заряженную» версию компактного хэтчбека A1, которая будет именоваться S1. Долгожданный хот-хэтч получит 230-сильный двухлитровый турбомотор от S3. Он будет работать в паре либо с коробкой передач S tronic с двумя сцеплениями, либо с 6-ступенчатой «механикой». Экстерьер S1 будет отличаться от «незаряженного» хэтчбека наличием аэродинамического обвеса и переработанным передним бампером. Хот-хэтч будет предлагаться как в трех-, так и в пятидверном кузове. На европейские рынки автомобиль поступит в продажу уже в мае. Стоит отметить, что у Audi A1 уже есть одна «заряженная» версия с приставкой quattro. Выпущенная ограниченным тиражом в 333 единицы, модель не получила название S1. По сравнению с обычным A1 модификация Audi A1 quattro получила измененную подвеску, полный привод и 2-литровую турбочетверку.

КИТАЙЦЫ КУПАТ
ЧАСТЬ PSA PEUGEOT
CITROËN

Совет директоров PSA Peugeot Citroën принял решение о продаже почти 30% своих акций. Компания Dongfeng и правительство Франции будут владеть по 14% акций группы. За свои доли каждая сторона заплатит примерно по 750 миллионов евро (при этом ранее в Dongfeng Motor выражали желание приобрести 30% ценных бумаг PSA за \$1,63 млрд). Всего с продажи акций концерн планирует выручить около 1,5 млрд евро. Напомним, по итогам 2012 года PSA Peugeot Citroën отчитался об убытках в 5 млрд евро, а в 2013 году ежемесячные потери концерна составляли до 100 млн евро. Компания вела переговоры с GM, которые ни к чему не привели. Тогда руководство стало всерьез рассматривать предложения от китайских партнеров, однако власти Франции не позволили продать существенную долю акций китайцам. Помимо этого Еврокомиссия одобрила план помощи концерну PSA Peugeot на 7 млрд евро со стороны правительства Франции.

■ Особенности зимнего автомобиля

Михаил Колесников

Передвигаться в городе по каше из снега, льда и реагентов легче всего на внедорожнике – в арсенале таких автомобилей есть не только внушительный дорожный просвет, что уже само по себе упрощает штурм ледяных неровностей на зимних дорогах, но и полный привод. Впрочем, даже если огромных сугробов мы в этом году так и не дождемся, внедорожник явно не будет лишним – ведь у многих есть дача или малая родина, находящаяся вдали от города и твердых дорог.

Иметь надежный автомобиль в холодное время года – желание многих автолюбителей. Chevrolet Captiva – это полноформатный внедорожник компании General Motors, специально разработанный для современных условий, а также прекрасно адаптированный к зимним условиям. Прочность, надежность и простор настоящего внедорожника, стиль и практичность седана среднего класса не оставляют равнодушными многих.

Безусловно, это короткие свесы и высокий клиренс. Captiva оборудована автоматически подключаемым полным приводом, который избавит от проскальзывания и заносов. На автомобиле не страшно забраться на любые бордюры, можно не беспокоиться, что у тебя под колесами, съехав с асфальта на проселочную дорогу. Другими словами, внедорожник хорош как для езды по городу, так и для длительных приятных путешествий.

Кроме того, Chevrolet Captiva имеет очень богатую базовую комплектацию, в которую входят: фронтальные подушки безопасности для водителя и переднего пас-



сажира, а также надувные шторки безопасности, литые диски 17, передние и задние противотуманные фары, кондиционер, круиз-контроль, задний парктроник, бортовой компьютер, подогрев передних сидений, акустическая система с 6 динамиками, USB-разъем, управляемые магнитолой на руле и многое другое.

Впечатляет набор систем активной безопасности: интеллектуальное взаимодействие автоматического полного привода и систем ABS, TCS и ESP, есть возможность включить помощь при спуске.

Немного доплатив, покупатель дополнительно получит кожаный салон, двухзонный климат-контроль, электрозеркала со встроенными указателями поворотов, 18-дюймовые легкосплавные диски.

«Семейственность» Chevrolet Captiva подчеркивают

багажные рейки на крыше, крепление детских сидений Isofix, детские замки безопасности на задних дверях, множество ниш, кармашков и прочих емкостей для хранения мелкогогабаритного груза.

На казахстанском рынке Chevrolet Captiva представлен двумя видами двигателей: объемом 2,4 литра мощностью 167 л.с., который идет в паре с 6 АКПП. Средний расход топлива при этом на 100 км/ч – 9,3 л. И объемом 3,0 литра мощностью 258 л.с., который также комплектуется 6 АКПП. Автомобиль в этой версии «съедает» на сотню 10,7 л.

Суммируя все вышесказанное, можно убедиться в том, что Chevrolet Captiva действительно является лучшим выбором для зимних реалий. Остается только вопрос цены. Начальная стоимость Chevrolet Captiva – 4 833 000 тенге.

В январе в компании «БИПЭК АВТО» действует уникальная акция – скидка до 10% на автомобили 2013 года. Так, например, приобретая Chevrolet Captiva, можно сэкономить до 483 000 тенге. А это еще один существенный плюс в «копилку» автомобиля и реальные деньги, которые останутся в семейном бюджете.

При покупке авто в компании каждому клиенту автоматически выдается клубная карта «БИПЭК АВТО»: с нами выгодно». Одно из самых интересных предложений по ней – возможность приобрести запчасти на автомобиль со скидкой до 20%. Также при проведении плановых ТО-1 и ТО-2 в специализированных автоцентрах (Алматы, Усть-Каменогорск, Уральск, Павлодар, Атырау) все работы осуществляются бесплатно.



■ Chrysler 200

Андрей Макаров

С момента банкротства Chrysler прошло уже немало времени, модели бренда как будто остановились в развитии – так было до сегодняшнего дня. К примеру, Детройтском автосалоне 2014 дебютировал новый Chrysler 200, который выглядит стильно и современно и подает хоть какие-то надежды на «возрождение».

Chrysler 200 не просто очередная новинка, а целое стилевое направление компании. Свежий дизайн, который марка обещает распространить на весь модельный ряд, не выглядит типично американским. Силует авто с покатыми крышей напоминает скорее не седан, а четырехдверное купе. Оптика обильно украшена светодиодами – однозначно по последней европейской моде.

Центральная консоль интерьера не лишена привлекательности. Панель мультимедийного комплекса имеет диагональ 8,4 дюйма. 7-дюймовый дисплей встроены в комбинацию приборов перед водителем. За доплату автомобиль обретет весь комплект современной электроники, включая системы контроля полосы движения и экстренного торможения.

Автомобиль построен на новой платформе, которую делит с такими свежими моделями американского концерна, как Dodge Dart и Jeep Cherokee.

Новая платформа позволила предложить для седана разные типы привода. Базовым для Chrysler 200 является перед-

ний, а в качестве опции доступен инновационный полный привод, который позволяет как передавать на задние колеса до 60% крутящего момента, так и полностью отключать задний привод. Благодаря последнему факту паразитные потери сокращены почти на 80% в сравнении с аналогичными системами типа part-time.

Наконец, автомобиль первым в своем классе получил 9-ступенчатую автоматическую коробку передач с подрулевыми переключателями. Новая АКП доступна уже в базовой комплектации и на 13,6 кг легче прежней 6-ступенчатой коробки, но при этом отличается более эффективной работой. В частности, именно благодаря 9 передачам в трансмиссии удалось уменьшить расход бензина у каждого из двигателей, доступных для заказа на новом Chrysler 200. 2,4-литровый четырехцилиндровый мотор семейства Tigershark (184 л.с., 234 Нм) стал расходовать на 13% меньше горючего, а 3,6-литровый V6 Pentastar (295 л.с., 355 Нм) – на 7%.

В числе конкурентов новинки на американском рынке – Toyota Camry, Honda Accord и Ford Fusion.

Текущее поколение появилось на рынке в 2010 году и не может похвастаться успехом. Продажи нового поколения Chrysler 200 в США должны начаться уже в этом году. Пока неизвестно, появится ли в линейке второй генерации модели кабриолет и планируется ли поставлять модель на другие рынки, помимо Северной Америки.

