ПРОГНОЗ Стр.5

Страховые компании оценили будущее рынка

ИНТРИГА Стр.4

Выжмет ли Brent 70, когда сейчас он лежа жмет лишь 50?

МНЕНИЕ Стр.6

Максим Мачкасау, менеджер по развитию Google в РК

КАПИТАЛ

№36 (508)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 22 ОКТЯБРЯ, 2015

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Еще один иностранный банк покинет Казахстан
страница 3

Fitch подтвердило сильные позиции «Казахтелекома»
страница 8

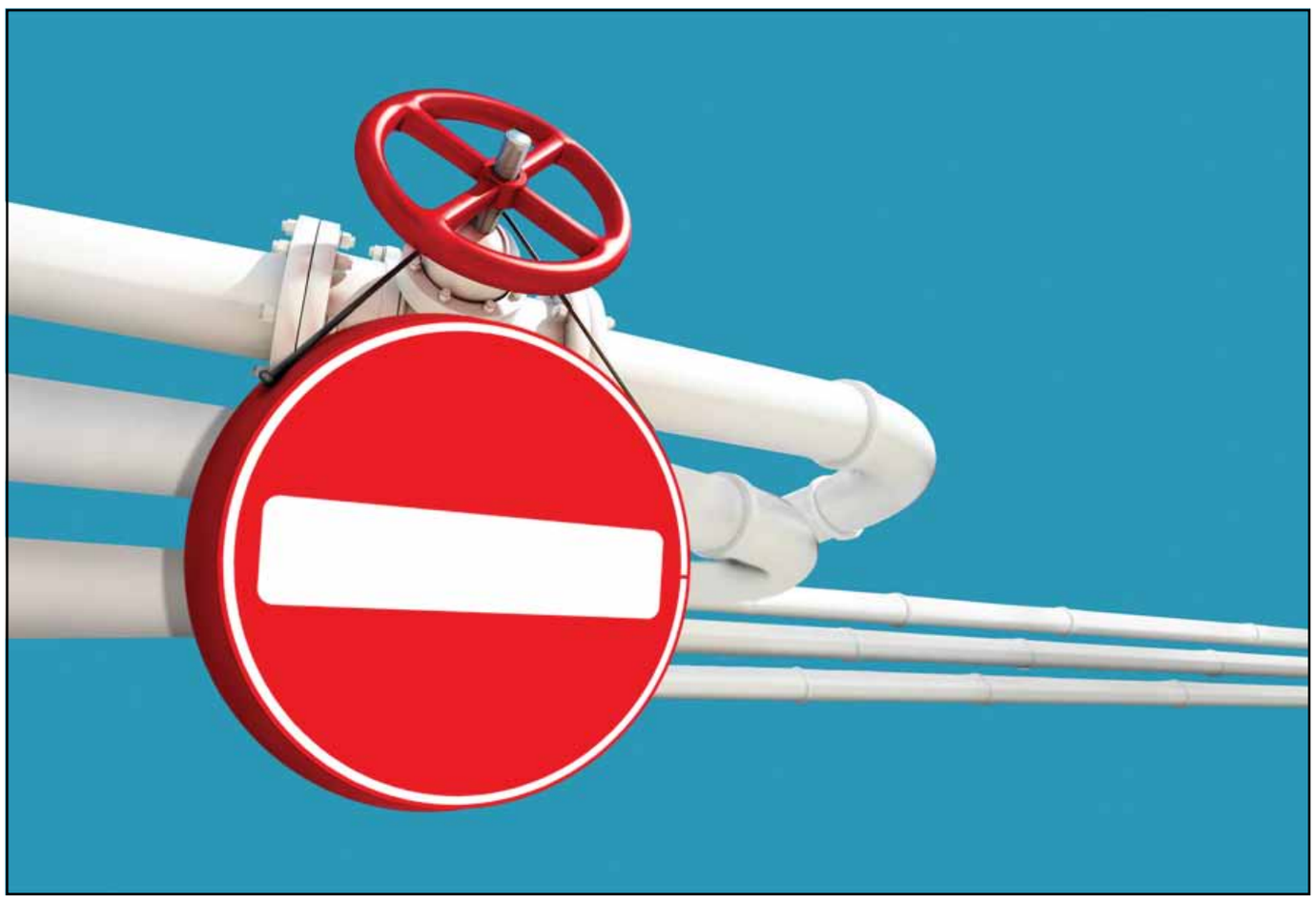
Событийный туризм спровоцирует бум хостелов
страница 8

Андрей Назаров вновь возглавил «Барыс»
страница 10

Геннадий Головкин не знает поражений
страница 11

Мы в сети
kapital.kz

Экономика ждет Кашаган



Елена Тумашова

Рейтинговое агентство Standard & Poor's исключило Кашаган из своих расчетов прогноза ВВП Казахстана. Хотя на протяжении последних 5-6 лет перспектива запуска этого месторождения служила опорой для прогноза экономического роста Казахстана. «Мы перестали смотреть оптимистично на этот проект, потому что он уже не раз откладывался», – указал причину такого решения Карен Вартапетов, заместитель директора группы «Государственные финансы» S&P. Проект, добавил он, будет «приятным дополнением» к модели экономического роста, но уже сейчас агентство не использует его в своей рейтинговой конструкции.

Насколько показательно с экономической точки зрения исключение Кашагана из расчета ВВП Казахстана рейтинговым агентством и стоит ли оправдывать замедление роста экономики РК лишь нереализованным Кашаганом?

Доллары, лежащие под дном

«Кашаган для рейтингового агентства был важной частью модели роста экономики страны», – отмечает экономист Алмас Чукин. Это утверждение основывается на цифрах, заложенных в проект. «Запасы этого крупнейшего в мире месторождения, открытого в XXI веке, составляют около 13 млрд баррелей, из которых 4-8 млрд баррелей считаются извлекаемыми. То есть по сегодняшним ценам ($50) там лежит от $200 млрд до $400 млрд. Первоначально планировалось, что Кашаган начнет давать 370 тыс. барр./сут. с выходом на 1,5 млн барр./сут. через 2-3 года. Нетрудно посчитать: по ценам 2014 года это составило бы $37 млн в день или $13,5 млрд в год. С выходом на полную мощность это составило бы примерно 550 млн баррелей в год, или 78 млн тонн, то есть производство нефти в Казахстане могло бы удвоиться», – говорит эксперт.

Неоднократные срывы сроков пуска Кашагана переполнили чашу терпения аналитиков рейтингового агентства, и они решили не учитывать его в расчетах до тех пор, пока он не станет реальностью. Это одна причина, почему S&P временно «отказалось» от Кашагана.

Другой причиной, по мнению Алмаса Чукина, стало то, что из-за падения цены на нефть в 2 раза аналогично «обесценилось» и значение проекта в экономике Казахстана. «На первоначальном этапе общая выручка составит $6-7 млрд в год. Это совсем мало, потому что Кашаган основан на принципе раздела продукции. Согласно его уставным документам, в первую очередь инвесторы должны вернуть свои вложения и только потом начнется распределение прибыли», – поясняет спикер.

Искать первопричину в другом

«Начиная с этого года первопричиной определенных негативных явлений в экономике страны стали называть нереализованный пока Кашаган. Сформировалось мнение: нефтегазовая сфера, и в частности этот проект, оказывает сдерживающее воздействие на экономику Казахстана», – продолжает Акбар Тукаев, советник генерального директора инжиниринговой компании «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС». Но, напоминает он, именно нефтегазовая отрасль в эпоху благоприятной внешней конъюнктуры позволила нарастить Национальный фонд – подушку безопасности страны. И Кашаган – это лишь один из проектов в стране.

Собеседник приводит второй аргумент. В последние 5-6 лет доля нефти в экспорте Казахстана составляла около 70%. Экспорт рассчитывается в долларах. Цена на нефть по сравнению с прошлым годом упала на 40%. «То есть по идее доля черного золота в экспорте страны должна снизиться почти в 2 раза, и другие отрасли, цены в которых не упали столь резко, должны были бы заполнить эту нишу. Но доля нефти в экспорте сохранилась на уровне 70%. Значит, все другие отрасли экономики, которые обеспечивают экспорт страны, тоже просели – на 40%. Это и говорит о том, что не только нефть является основным фактором изменения ВВП Казахстана», – делает вывод эксперт.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$700 млн

составляет емкость всего казахстанского интернет-рынка

Подробнее [Стр. 7]

Спикер номера

Арти Отс,

главный исполнительный директор АО «Кселл»

Подробнее [Стр. 2]

Цитата номера

«Мы не испытываем проблем с тенговой ликвидностью»,

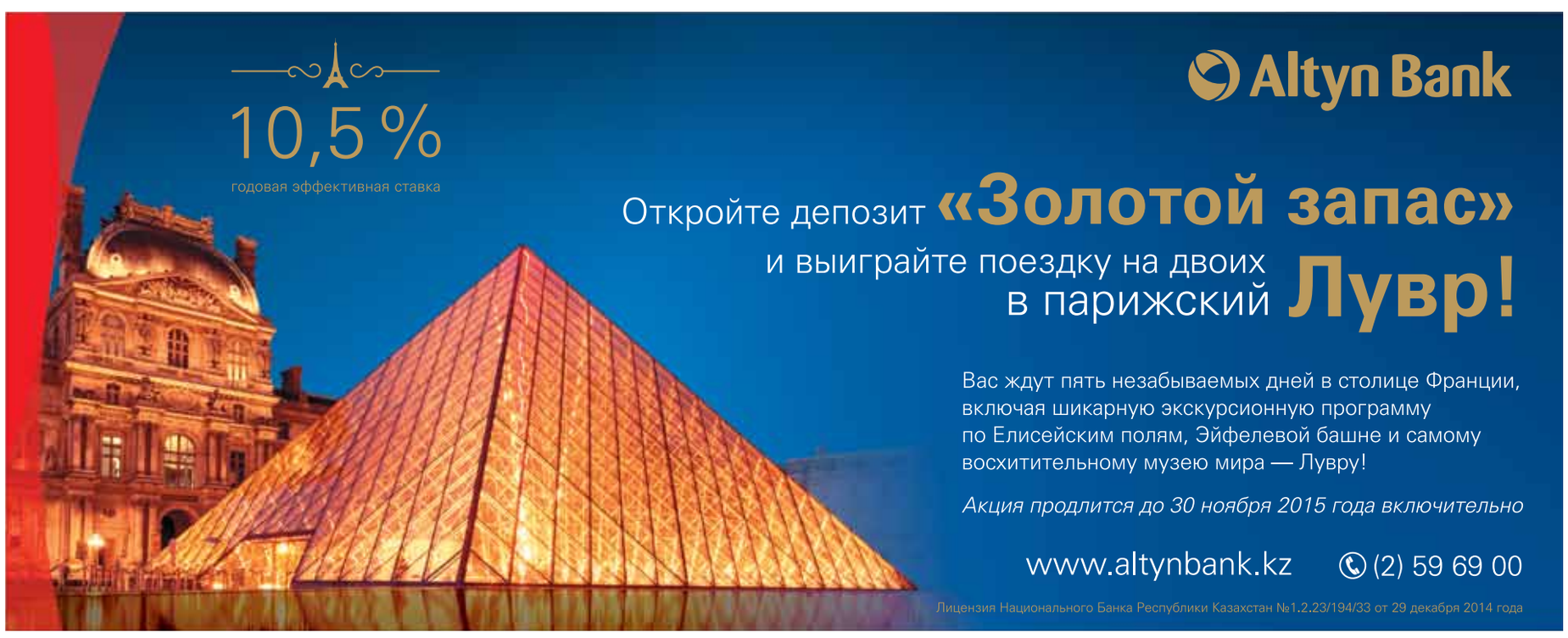
– Ляззат Сатиева, исполнительный директор Казкоммерцбанка

Подробнее [Стр. 5]

Спорт

В казахстанской футбольной премьер-лиге обострилась борьба за чемпионство и серебряные награды

Подробнее [Стр. 11]



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НОВЫЕ РЕЙСЫ QAZAQ AIR

Более 10 тыс. казахстанцев воспользовались услугами Qazaq Air с момента запуска регулярных рейсов 27 августа текущего года. Такие данные озвучил и. о. председателя правления АО «Qazaq Air» Блэр Поллок, говорится в сообщении, размещенной на странице фонда «Самрук-Казына» в Facebook. «Пассажиропоток компании в настоящее время – порядка 2 тыс. пассажиров еженедельно. Миссия Qazaq Air – соединить между собой регионы страны. Соединяя города, можно положительно повлиять на экономическое развитие регионов», – отметил глава компании, выступая перед журналистами. Кроме того, он рассказал о нововведениях. К примеру, в ближайшее время будет представлена зимняя форма бортпроводников и экипажа. «Во-вторых, мы собираемся повысить порог по провозу ручной клади, уже скоро мы объявим о снижении ограничений. Третье – в ближайшее время для наших пассажиров станет доступна услуга регистрации онлайн. И четвертое и самое важное – на прошлой неделе мы посетили Талдыкорган с проверкой, и в начале ноября мы запускаем регулярные рейсы Алматы - Талдыкорган и Астана – Талдыкорган», – сказал Блэр Поллок. 100% акций Qazaq Air принадлежит фонду «Самрук-Казына». **(kapital.kz)**

ПЛАН УБОРКИ СНЕГА В АЛМАТЫ

Аким Алматы Бауыржан Байбек ознакомился с ходом подготовки специализированных предприятий по уборке улиц к предстоящему зимнему сезону. Бауыржан Байбек поручил разработать четкую схему уборки городских улиц и рационально организовать время проведения снегоуборочного процесса. «Мы должны сделать так, чтобы основные магистрали очищались от снега в первую очередь. Уборка не должна ограничиваться лишь центром, необходимо убирать полностью по районам. Не надо убирать снег в часы пик»», – сказал Бауыржан Байбек. В Алматы общая протяженность убираемых улиц составляет 1620 км. Около 65% территории города обслуживает ГКП «Алматы тазалык», в ведении которого имеется 860 единиц спецтехники для зимней уборки дорог. Всего уборку дорог и тротуаров производят 17 подрядных организаций. Аппаратами акимов районов утверждены маршруты движения спецтехники по посыпке, сгребанию и вывозу снега. **(kapital.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛМАЗ ДЖУМАКЕЕВ

\+ назначен командующим Аэромобильными войсками Вооруженных Сил РК

АНДРЕЙ КОПОВ

– досрочно прекратил полномочия первого заместителя председателя правления, члена правления АО «Страховая компания «Альянс Полис»

АРМАН КЫРЫКБАЕВ, АСЕЛЬ ЖУНУСОВА, РУМИЛЬ ТАУФИКОВ

\+ назначены заместителями акима Алматы

ДАУЛЕТ ОСПАНОВ

\+ освобожден от должности командующего Аэромобильными войсками Вооруженных Сил РК и назначен командующим войсками регионального командования «Запад»

ЕВГЕНИЙ ГЛОТОВ

\+ назначен начальником управления предпринимательства и туризма СКО

ЕРКЕГАЛИЙ ЕСЕНЖОЛОВ

\+ назначен председателем правления АО «Астанаэнергосервис»

НУРЛАН САУРАМБАЕВ

\+ назначен председателем правления АО «SAT & Company»

ТИМУР КУАНЫШЕВ

\+ избран председателем совета директоров АО «Дочерний банк «Punjab National Bank» – Казахстан»

Арти Отс: «Фокус на клиентах, качестве сети и передаче данных»

Олег Ни

После заявления TeliaSonera, мажоритарного акционера компании «Кселл», о планируемом уходе с рынка появилось много домыслов о том, что же дальше будет с казахстанской компанией. Развеять все слухи и ответить на волнующие абонентов вопросы мы попросили главу компании «Кселл» Арти Отса.

- Что планируемая смена акционера компании значит для ваших абонентов? Они почувствуют на себе какие-то изменения в связи с этим?

- TeliaSonera, самый крупный наш акционер, действительно заявил, что в долгосрочной перспективе не будет инвестором на этом рынке. Это значит, что она будет продавать свой пакет акций и сейчас смотрит на то, кто мог бы выступить покупателем. Но компания «Кселл» остается и будет продолжать работать в Казахстане как предыдущие 17 лет, так и в будущем, я даже не знаю, сколько лет, надеемся, что еще очень долго. (Смеется.) Вспомните, ведь у нас были разные акционеры, все их помнят. Когда «Казахтелеком» продал свои акции, никто не воспринял это так, как будто у «Кселл» все заканчивается. Самые крупные фонды мира уверены, что мы будем в Казахстане.

В будущем у нас могут быть разные акционеры, и не забывайте, что 25% наших акций в свободном обращении на рынке.

- Хорошо, тогда второй аспект: будет ли меняться что-то в работе компании, в вашей стратегии? Как «Кселл» будет развиваться в транзитный период, когда старый акционер уже не настолько сфокусирован на бизнесе, а нового еще нет? Есть ли у вас какая-то стратегия на это время?

- Для нас важнее даже не смена акционера, а экономическая ситуация, то, что происходит в Казахстане. У нас достаточно простая стратегия, которой придерживаются многие операторы в мире, имеющие большую долю рынка. Мы открываем новые магазины. К примеру, на прошлой неделе открыли новый Kcell Store в Шымкенте, на этой неделе открывает магазин в Атырау, до этого открыли в Актобе. Мы занимаемся новыми продуктами для массового рынка, предоставляем нашим абонентам возможность пользоваться финансовыми услугами, слушать музыку, смотреть видео и т.д. Как самый крупный оператор в Казахстане мы, конечно, очень активно занимаемся развитием качества сети и качеством обслуживания. То есть мы будем придерживаться нашей основной стратегии.

- Вы можете назвать 3 основных аспекта, на которых будет сосредоточена стратегия компании?

- Первое – это, конечно, качество обслуживания. Это касается и новых магазинов, всех электронных каналов, обслуживания через телефон – все это должно быть на очень высоком уровне. Во-вторых, это новые сервисы – музыка, все финансовые услуги для бизнес-потребителей, над которыми мы уже долго работаем. Третье – это качество сети, особенно в сегменте передачи данных. Сейчас мы разделили Алматы на 6 кластеров по типу микрорайонов и опрашиваем клиентов: довольны ли они этим качеством сетей в своем районе. Абоненты дают ответы, и тогда мы можем видеть, где именно нам нужно усилить сигнал, где важно оптимизировать. Это ключевые приоритеты, на которые мы будем сфокусированы в ближайшее время.

- Удерживать лидерство на рынке объективно становится все сложнее. Что вы будете делать, чтобы удержать позиции?

- Я думаю, что все компании в Казахстане сейчас переживают трудные времена. Но на лидера рынка в такое время ответственность ложится гораздо большая. Мы будем продолжать инвестировать, продолжать обслуживать клиентов на высоком уровне.

- Ваш тариф «Алло, Казахстан» во многом поменял правила игры на рынке. Будут ли еще такие интересные предложения? Каковы ваши планы в тарифной политике?

- Я думаю, что сейчас стоимость услуг сотовой связи – ниже некуда, все хотят экономить. В то же время мы видим, что потребления данных в нашей сети выросло в 2 раза за последний квартал, а на «Алло, Казахстан» оно увеличилось в 4 раза с момента запуска этой линейки. Мы наблюдаем огромный спрос на передачу данных у наших абонентов, которые хотят получить доступ к «тяжелому» контенту, такому как потоковое видео и онлайн-музыка в любое время и в любом месте. Это главная тенденция как на мировом рынке, так и на телекомрынке Казахстана. В следующем году мы будем готовы к запуску сети 4G. Поэтому мы начинаем изменения в наших тарифных планах, в том числе и на «Алло, Казахстан», все больше фокусируя их на передачу данных. Мы доработали наши наиболее популярные предложения на «Алло, Казахстан» и запустили их новую версию – «Алло, Казахстан+». В ней мы значительно увеличили включенный объем передачи данных в ночное время и увеличили ежемесячную плату. Кроме того, мы ввели новый тарифный план «Алло, Казахстан 4+», где абонентам предоставляется 15 Гб в дневное время и 30 Гб в ночное время, в него также входит большой объем «голоса» – 180 минут на всех операторов и 1820 минут внутри сети ежемесячно за 2990 тенге. Всем, кто хочет протестировать преимущества новой линейки «Алло, Казахстан+», предлагается от 3 до 10 Гб мобильного интернета в качестве бонуса за первый месяц подключения.

- А общая экономическая ситуация как-то повлияла на поведение, предпочтения абонентов?

- Не думаю, что сейчас сотовые операторы видят какое-то снижение активности абонентов. Больше изменения экономической ситуации сейчас почувствуют на себе ретейлеры.

- А это видно по динамике продаж в ваших Kcell Store?

- Очень мало, потому что в Kcell Store мы используем контрактный подход. Абонент не должен платить сразу, это можно сделать в течение одного и даже двух лет. Если смартфон стал чуть дороже, тогда ты платишь на 1000-1500 тенге больше в месяц, но это не такие огромные деньги. Мне кажется, именно поэтому мы не ощущаем на себе никакого спада, наоборот, сейчас отмечаем даже рост продаж.

- Сколько магазинов у вас уже работают и сколько планируете открыть до конца года?

- Сейчас у нас работают шесть магазинов и еще как минимум два мы планируем открыть. Как видите, двигаемся медленно, но верно. Самое главное, что мы не остановились на единственном, в Алматы. Наши клиенты любят эту концепцию. Мы всегда интересуемся, так и на наших клиентов, хотим получать от них обратную связь после покупки и уже сейчас видим, что оценка, которую они дают Kcell Store, выше, чем у наших традиционных центров обслуживания.

Мы подсчитали, что с марта по август через три наших Kcell Store прошли 165 000 человек, это только по Алматы и Астане. Люди отмечают, что наши магазины отличаются от других точек продаж. Все, что мы обещали, там есть, и клиенты это чувствуют.

- Хорошо, что в них можно не только купить смартфон, но и просто проконсультироваться.

- Да, и многие люди приходят туда сначала просто за консультацией, а потом могут прийти и купить – в этом и есть наша концепция. Мы не хотим просто продать, это часть нашего бренда. Это важно, потому что через 5 лет все операторы будут иметь одинаковое качество сетей, продукт будет более-менее одинаковым, везде в мире так, поэтому для нас важно быть лидером в обслуживании.

- Этот тренд перехода от голосовых услуг к передаче данных сохраняется?

- Да, и мы это очень хорошо видим. В этом году было такое падение голоса, которого я не видел нигде в мире. В третьем квартале у нас падение голосовых услуг достигло 22%, а это все еще самая большая часть нашего бизнеса.

- Рост передачи данных компенсирует падение «голоса»?

- Не в этом году, в прошлом году компенсировал. В долгосрочной перспективе самый большой фокус будет именно на передаче данных, потому что через 3-4 года в основном бизнес будет строиться на передаче данных и сети должны поддерживать новые сервисы.

- А такой услуги, как SMS, долго еще жить?

- В рамках наших тарифов мы даем 500 SMS, но WhatsApp, Telegram, Facebook, «Одноклассники» – они все имеют такие мессенджеры. В принципе даже Новый год показал, что по звонкам и SMS не было никакого роста. Люди предпочитали писать поздравления в WhatsApp, а не отправлять SMS.

Мы видим, что доля смартфона начала расти, и около 40% наших потребителей имеют смартфоны. А для смартфона более выгодно использовать именно мессенджеры, а не SMS.

- Собираетесь ли вы активнее взаимодействовать с сервис-провайдерами и интеграторами?

- Да, в самое ближайшее время мы планируем один очень интересный запуск. Для нас важно понять, какие приложения могут стать нашей фишкой и почему наши клиенты должны использовать эти сервисы. Для этого мы внутри компании всегда сами используем их несколько месяцев, а потом просим обратную связь. Если она будет неудовлетворительной, то мы не будем использовать эти приложения, потому что нам надо только самое лучшее. Сейчас в мире ты можешь чего-то добиться, только если ты самый лучший, если ты не Facebook и не Google, у тебя выбора не будет. Ты можешь сделать какой-то сайт, но ничего не будет его использовать, без wow-эффекта ничего не будет работать. К примеру, мы тестируем в компании одно музыкальное приложение, так вот сейчас уже используем его 38-ю версию, и все еще надо дорабатывать.

- Мобильные операторы хотят выйти в сегмент оказания финансовых услуг. Пока не все задуманное реализуется из-за проблем с законодательством или есть еще какие-то моменты?

- Мы сотрудничаем с одним из банков Казахстана. Пока действительно нет норма в законодательстве, согласно которой оператор бы имел возможность сам выйти на этот рынок. Мы нашли себе стратегического партнера и сейчас работаем в этом направлении. Для нас это не проблема. Конечно, было бы легче, если мы могли работать самостоятельно, без банка, но мы понимаем, что это пока невозможно.

По сути, люди, у которых есть баланс и которые просто переводят этот баланс друг другу, уже совершают финансовые операции. Это фундамент на будущее.

- Еще одно событие, которое мы ждем, важное для телекоммуникационного рынка, – внедрение 4 G. Вы неоднократно говорили о том, что уже готовы к этому. Есть такое мнение, что у абонентов завышенные ожидания от этой технологии, а на самом деле ничего особо не изменится, так как и 3G у нас тоже достаточно мощный.

- Все будет зависеть от частот. На текущее время частоты, которые мы могли бы иметь, достаточно высокие, это значит, что мы не можем покрывать очень большую территорию. Это будет как Altel сейчас, у них хороший 4G в городах. У нас действительно очень хорошая 3G-сеть, поэтому мы не должны ждать чего-то такого особенного от 4G. Однако для операторов 4G дает более экономичный подход в передаче данных. Если у нас будет в 2 раза больше потребителей, тогда нам нужно будет разделить 4G и 3G.

- У вас есть планы по выходу в сегмент фиксированного интернета?

- Только для бизнес-потребителей. Инвестиции для массового рынка такие огромные, что в экономическом смысле нет возможности это сделать. Для бизнес-потребителей это важно, и для больших клиентов мы предлагаем такие услуги.

Экономика ждет Кашаган

[Начало на стр. 1]

Трудно извлекать, трудно прогнозировать

Решением не учитывать Кашаган в прогнозе экономического роста агентство Standard & Poor's попало в общий тренд сдержанно-пессимистических оценок, считает Акбар Тукаев. В кризис 2008-2009 годов аудиторским компаниям предъявлялось очень много претензий из-за того, что они давали не совсем объективную картину происходящего, более радужную, чем она была на самом деле. «И после этого практически все ведущие аудиторские компании мира заняли более осторожную позицию в оценке ситуации как в странах, так и в отдельных компаниях. Я думаю, действия S&P – это продолжение политики осторожного прогнозирования», – говорит аналитик.

Но рейтинговое агентство тоже можно понять. В настоящее время в среднем по миру порядка 50% запасов считаются трудноизвлекаемыми – глубоководными, мелководные с широким спектром осложняющих факторов, глубоколежащие горизонты. Речь идет не только о Кашагане, но и, например, о бразильском проекте глубоководной добычи, который оценивается в $150 млрд, о проектах в Арктике. «Все они имеют ряд осложняющих факторов, и первоначальные оптимистические прогнозы по ним не всегда сбываются», – комментирует собеседник.

Робкие проблески дают проекту шанс

Но вместе с тем, мнению Акбара Тукаева, ситуация с Кашаганом будет лучше, чем сейчас прогнозируют. Предпосылки делать такой вывод есть. Если посмотреть на «соотношение» настроений игроков на биржах, где торгуются фьючерсы на Brent, покупать и продавать, то сейчас есть робкие проблески того, что цена на нефть будет расти. Если, конечно, снова не вмешаются геополитические факторы.

Можно в качестве аргумента привести и мнение аналитиков британского Barclays, которое они озвучили на прошлой неделе. «Цены на нефть при любом развитии дальнейшего спроса с учетом сценариев ежегодного увеличения спроса на 0,9-1,4 млн барр./сут. в 2016-2020 годах должны показать более значительный рост, чем сейчас прогнозирует фьючерсный рынок нефти. Иначе на рынке будет недостаток предложения. Наш базовый сценарий предполагает достижение ценовых уровней по нефти марки Brent в $85 за баррель к 2020 году. Это примерно на $20 выше текущих оценок рынка», – цитирует отчет портал «Вести Экономика».

«Те лекала и шаблоны, которые применялись лет 10-20 назад для прогнозирования изменений стоимости нефти, в нынешних условиях уже не подходят. Надо рассматривать ситуацию комплексно», – комментирует Акбар Тукаев. По его мнению, года через 1,5-2 разница между спросом и предложением может нивелироваться, не исключено, что возникнет недостаток предложения. «И если к указанному времени Кашаган начнет работу, выйдет на коммерческие объемы, он будет запущен как раз в то время, когда цены на нефть могут подойти к планке $100», – считает собеседник.

Если же говорить об окупаемости Кашагана, то в оценке нельзя не учитывать тот факт, что точная сумма вложений в него неизвестна: вероятно, от $50 млрд до $110 млрд. «Даже если взять

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НЕФТИ ДАЛИ 52 ДОЛЛАРА

Всемирный банк (ВБ) ухудшил прогноз цен на нефть в 2015-2016 годах, говорится в ежеквартальном докладе Commodity Markets Outlook. Теперь аналитики банка ожидают, что нефть (корзина сортов Brent, Dubai и WTI с равным весом) в текущем году в среднем будет стоить $52 за баррель, а не $57 за баррель, как прогнозировалось в июле. Пересмотр отражает дальнейшее замедление темпов глобального экономического роста, значительные запасы нефти и ожидания увеличения экспорта из Ирана после снятия международных санкций. В 2016 году прогнозируется дальнейшее снижение среднегодовой стоимости нефти до $51 за баррель, при этом прежняя оценка составляла $61 за баррель. «Достаточные запасы нефти и другого сырья и слабый спрос, особенно на промышленные виды сырья, являются причиной того, почему цены могут остаться стабильно низкими», – пояснил старший экономист и один из авторов отчета Джон Баффес. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

БУМ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ В ЕВРОПЕ ЗАВЕРШИЛСЯ?

В последний год сектор нефтепереработки видел существенные выгоды от более низких цен на нефть. Когда цены на нефть рухнули, стоимость бензина и других производных нефти снижалась значительно медленнее. В результате марка нефтеперерабатчиков значительно выросла, и они получали большую прибыль. На фоне роста цен в последние несколько недель многие аналитики отметили, что маржа переработчиков снижается, при этом в будущем показатель может упасть ниже своего исторического среднего значения. Как считают в Wood Mackenzie Ltd., маржа нефтеперерабатчиков упадет на 65%, с $8,85 за баррель до $3,1 за баррель. Это в целом будет исторической нормой, но акции вряд ли будут расти. Уже в 2016 году по сравнению с 2015 годом маржа НПЗ упадет примерно на 50%. Сами нефтеперерабатывающие компании полны оптимизма, так как предпочитают основывать свое мнение на прогнозах о долгосрочном сохранении низких цен на нефть. Проблема в том, что из-за большого объема дешевой нефти постепенно растут запасы переработанного топлива, а цены соответственно снижаются. Wood Mackenzie прогнозирует на конец года запасы дизельного топлива на уровне 260 млн баррелей по сравнению с 240 млн баррелей в конце 2014 года. НПЗ работают на максимальной мощности, но спрос практически не растет. **(vestifinance.ru)**

«КАЗАТОМПРОМ» ДОГОВОРИЛСЯ С CENTRUS ENERGY CORP.

В ходе визита в США председатель правления АО «НАК «Казатомпром» Аскар Жумагалиев и старший вице-президент корпорации Centrus Energy Corp. Кевин Оддред подписали меморандум о взаимопонимании. Меморандум определяет основные условия сотрудничества в сфере атомной энергетики, предусмотрено развитие взаимовыгодных отношений по осуществлению конкурентоспособных поставок казахстанского природного урана на мировой рынок. Американская компания Centrus Energy Corp. является основным поставщиком топлива для промышленных атомных электростанций США. В ходе поездки в США Аскар Жумагалиев встретится с топ-менеджерами крупнейших мировых ядерно-энергетических компаний – президентом и главным исполнительным директором Westinghouse Electric Company Дэвид Родериком и президентом Cameco Тимом Гитцлером. Также Аскар Жумагалиев обсудит с коллегами текущую ситуацию в отрасли, ход реализации совместных проектов и актуальные вопросы сотрудничества. По итогам встречи Аскар Жумагалиев пригласит бизнес-партнеров принять участие в Международной выставке «Астана ЭКСПО-2017» на тему «Энергия будущего». В рамках поездки руководитель «Казатомпрома» проведет ряд двусторонних деловых встреч с представителями компаний, работающих в ядерно-энергетическом секторе. Аскар Жумагалиев посетит строящийся атомный реактор и ознакомится с работой завода по выпуску топливных сборок компании Westinghouse. **(Пресс-служба «Казатомпрома»)**

САУДИТЫ ДОСТИГЛИ МАКСИМУМА

Коммерческие запасы нефти Саудовской Аравии в августе 2015 года выросли до уровня в 326,6 млн баррелей, что стало новым рекордом для крупнейшего в мире поставщика нефти с 2002 года, передает агентство «Блумберг» со ссылкой на данные Совместной нефтяной базы по нефтяной статистике (Joint Organisations Data Initiative, JODI). Уровень запасов в июле составил 320,2 млн баррелей, при этом экспорт нефти снизился с 7,28 млн баррелей в день в июле до 7 млн баррелей в день в августе. «Падение экспорта нефти Саудовской Аравии отражает реалии современного рынка», – заявил агентству независимый британский аналитик Мохаммед Рамади, отметив, что «это нормально – наблюдать данное сокращение (экспорта, – ред.), так как брови становится все более конкурентным, при этом многие страны – члены ОПЕК продают нефть со скидкой и по ценам ниже, чем предлагает Эр-Рияд». Производство нефти Саудовской Аравии снизилось с 10,36 млн баррелей в день в июле до 10,27 млн баррелей в день в августе. В сентябре страна предоставила ОПЕК данные о том, что производит в день 10,23 млн баррелей в день, при этом в июне страна достигла своего максимума по производству нефти с 1980 года, зафиксировав добычу в 10,56 млн баррелей в день. Увеличение коммерческих запасов нефти Саудовской Аравии является стратегией возрастания, отметил Рамади. **(OilCapital.ru)**

Государство меняет субсидиям ориентиры

Как сделать финансовую поддержку фермеров эффективной?

Елена Тумашова

Казахстан откажется от неэффективной финансовой помощи фермерам. Речь идет об изменении подходов к субсидированию, которые с 2016 года будут применяться в растениеводстве, с 2017-го – в животноводстве.

«Объем субсидий из госбюджета ежегодно растет, сейчас он достигает примерно 200 млрд тенге, а отдачи нет: выпуск сельскохозяйственной продукции не отвечает этому уровню финансирования», – пояснил причины необходимости применения новых подходов Аблай Мырзахметов, председатель правления НПП «Атамекен».

В растениеводстве, которому в первую очередь предстоит протестировать новую систему, так называемые гектарные субсидии занимают примерно половину всех выделяемых для этого направления средств – около 35 млрд тенге. Но, по данным спикера, эффекта от этого объема не видно: так, например, если фермерам, выращивающим зерновые культуры, в 2011 году было выделено 7 млрд тенге, то в 2014-м – 8,6 млрд тенге, рост составил 20%, а объем выпуска в то же время сократился – с 709 млрд тенге в 2011 году до 477 млрд тенге в 2014-м.

Получая гектарные субсидии, некоторые фермеры, по словам Асылжана Мамытбекова, министра сельского хозяйства РК, за 22 года не приобрели ни одного комбайна. Отныне государство намерено направлять средства на субсидии, которые будут стимулировать приобретение техники, оборудования, внедрение технологий, улучшение генетики, покупку семян, гербицидов, удобрений, привлечение консультантов, внедрение новых разработок. Их новая миссия – повысить конкурентоспособность агропромышленного комплекса. «Обновляешься, модернизируешься – будешь получать субсидии. Асфальтные фермеры – те, которые занимаются сельским хозяйством по остаточному принципу, – ничего не получат, и, я думаю, они и не должны получать», – представил в общих чертах новый механизм Асылжан Мамытбеков. При этом он подчеркнул, что меры проводятся не в целях оптимизации бюджетных расходов, не в целях сокращения объема господдержки. «Наоборот, через повышение эффективности мы предполагаем рост объемов господдержки. В программном документе «Агробизнес-2020» до 2020 года объемы мер господдержки предполагается увеличить в 4,5 раза», – отметил министр.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» попросил экспертов оценить, в чем неэффективность действующих подходов к субсидированию фермеров и какая помощь от государства реально необходима представителям агропромышленного комплекса.

Политика субсидирования обретает контуры

«Задолго до нынешних преобразований многие эксперты неоднократно предлагали обратить внимание на формулу «каждый сельхозпроизводитель получает согласно результатам своего труда», государство же в свою очередь будет принимать решение – поддержать его или нет. И только сейчас этот вопрос ставят во главу угла, тем самым позволяя политике субсидирования принять более отчетливые контуры реализации», – говорит Динара Жангужекова, эксперт Казахстанского центра гуманитарно-политической конъюнктуры.

По ее мнению, с одной стороны, грядущую реформу, безусловно, можно рассматривать в качестве явного показателя неэффективности механизмов реализации прошлой политики субсидирования сельского хозяйства. «Государство субсидировало заявленные проектные идеи крестьян и фермеров практически с «закрытыми глазами» – поддерживались случайные люди, не имеющие опыта надлежащего управления хозяйством. Из-за бесконтрольности государственные вложения тратились нецелесообразно. Сегодня правительство предполагает, что продуктивность сельскохозяйственной отрасли будет зависеть от грамотных специалистов и умелых руководителей, от их рационального подхода к ведению хозяйства и получению должного результата», – поясняет эксперт, в чем отличия предлагаемых подходов субсидирования от прежних.

Но с другой стороны, по ее мнению, МСХ

РК достаточно хорошо информировано о положении каждого сельскохозяйственного работника в стране. И заниматься вопросами эффективности стоило еще при разработке государственной программы «Агробизнес-2020» в 2012 году, поскольку прецеденты низкой производительности – как по количеству, так и по качеству, а также с точки зрения малой отдачи от государственных вливаний – уже были зафиксированы. «В данном случае уместен вопрос: почему именно сейчас, а не тогда, когда было необходимо ввести оперативное регулирование, руководство принимало решение о проведении ранее начатых реформ? Истоки проблемы явственно исходят из повсеместного кризиса в стране. Об этом уже официально заявил недавно президент страны, прогнозируя наступление «настоящего кризиса», в связи с чем сам заявил о необходимости поддержку, субсидирование плохо работающих предприятий», – комментирует Динара Жангужекова.

Эксперт отмечает синоминичность заявлений Нурсултана Назарбаева: «Предприятия не должны ждать, что государство обеспечит их средствами. Этого не будет…» и Асылжана Мамытбекова: «Продукция фермеров должна стать конкурентоспособной и выходить на внешние рынки, но не как сейчас через субсидии (есть субсидии – продукция конкурентоспособна, нет субсидий – неконкурентоспособна)». И поясняет: «Данные высказывания сродни условиям ВТО об обязательном снижении уровня протекционизма отечественных производителей. Другими словами, в стране будет сокращаться участие государства в сельском хозяйстве».

Как воспитать ответственность

«Для того чтобы государство добилось подлинного эффекта от денежных вливаний в любую отрасль, в том числе сельскохозяйственную, работу необходимо оценивать по конечному результату», – продолжает Динара Жангужекова. Но так как результаты производства неизвестны, нужно запрашивать у предпринимателей конкретные планы – какое производство, где, в какие сроки, какие кадры, с помощью каких технологий оно будет реализовано, какова приблизительная сумма, необходимая для конкретного проекта с учетом возможных издержек и убытков.

В процессе начисления предпринимателю финансовых ресурсов государство должно четко проследить и проконтролировать, своевременно ли дошли средства. На начальном этапе производственной деятельности, государство должно запрашивать у товаропроизводителя ежеквартальные отчеты по заданному ранее плану, причем не только в письменной форме, но и в виде фотоотчетов. Представители Минсельхоза, которые могут действительно оценить качество и эффективность хозяйства, либо представители ФПГ «Даму», сразу же после всесторонного отчета товаропроизводителя должны выезжать к нему на производство с целью получения достоверности информации. Товаропроизводитель, который получает такую государственную поддержку, должен отвечать за эти ресурсы вместе с семьей. Все вышеперечисленные требования необходимо представить в виде четкого и понятного правового механизма.

«Сельхозпроизводитель, заблаговременно ознакомившийся с правилами взаимного договора, понимая, на какие риски он идет, будет ответственно относиться к своему производству, уважать законы государства и лишний раз не выпрашивать господдержку», – считает Динара Жангужекова.

Субсидии – в другое русло

«Субсидии в растениеводство, в целом неэффективны. Их главный недостаток – ориентация на экстенсивность. Побочные эффекты – формирование несправедливой конкурентной среды, ставящей хозяйства населения в неравные условия с сельхозпредприятиями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, что в свою очередь грозит ростом социальной напряженности на селе», – считает экономист Жарас Ахметов.

В качестве примера он приводит финансирование фермеров, занимающихся выращиванием картофеля. В отчете МСХ РК «Анализ эффективности государственных субсидий в сельском хозяйстве» указывается, что за 5 лет, с 2009 по 2013 год, было выделено 1 518 млн тенге в качестве субсидий – в целях расширения посевных площадей под картофель. Сами посевные площади увеличились с 172 тыс. га до 187 тыс. га. Основной прирост пришелся на крестьянские (фермерские) хозяйства: площадь увеличилась с 40 тыс. га до 56,4 тыс. га, при этом площади у хозяйств населения снизились со 130 тыс. га до 115,4 тыс. га (данные Комитета по статистике МНЭ РК). «Это указывает на то, что в данном конкретном случае государство своей политикой субсидирования создало неравные конкурентные условия и, таким образом, оказало отрицательное воздействие на доходы населения, занятого в собственном хозяйстве», – говорит эксперт. И это при том, что выращивание картофеля носит наибольший вклад в валовый доход хозяйств населения – примерно 35%. В хозяйствах населения под картофелем занято 52% посевных площадей, это 62% от всех площадей, занятых под картофель.

Есть ли смысл расширять посевные площади сельхозпредприятий под картофель и каким образом стимулировать рост производительности картофеля? По мнению Жараса Ахметова, ответ на оба вопроса лежит в сфере потребления, возможностей хранения и сбыта продукции. Внутреннее потребление, скорее всего, подошло или скоро подойдет к своему пределу: в 2014 году оценочное душевое потребление картофеля составляло 110 кг в год (данные Комитета по статистике МНЭ РК). Для сравнения, среднедушевое

Почему Google и YouTube решили фокусироваться на рынке Казахстана?

Виктория Говоркова

Каждый месяц миллиард посетителей в 80 странах мира просматривают 6 млрд часов контента на платформе YouTube. Не просто смотреть видео, но и стать партнером YouTube в Казахстане, то есть зарабатывать деньги на своем уникальном контенте теперь смогут и казахстанские видеоблогеры или креаторы. О том, как это делать, представители видеохостинга рассказывали на специально организованном YouTube Creator Day. В ходе этого мероприятия мы поговорили с Максимом Мачкасау, менеджером по развитию бизнеса Google в Казахстане, о задачах компании на нашем рынке, эффективных инструментах продвижения в интернете, а также о том, что значит «being googley».

- Creator Day, посвященный запуску партнерской программы YouTube в Казахстане, прошел очень живо и динамично, видеоблогеры задавали много вопросов, видно, что к платформе есть действительно большой интерес. Ваши ожидания от этого дня и других мероприятий, посвященных запуску, оправдались?

- Мы увидели очень позитивный отклик. Все, с кем мы работаем, как со стороны рекламного бизнеса, так и со стороны клиентов, рекламодателей, креаторов – все воспринимают запуск партнерской программы позитивно. YouTube – это очень знаковый продукт, который помогает не только развивать бизнес, но и помогает креаторам монетизировать свои платформы, чтобы вкладывать в развитие своих каналов и делать свой контент, видео лучше и качественнее.

- Мы все знаем, что работать в Google – мечта многих гиков и технарей. Что значит для вас «being googley»?

- Это мероприятие как раз очень показательно в этом плане. Участвовать в нем приехали 15 представителей компании Google из разных стран – оно яркое, светлое, живое, оно с душой. Как раз «being googley» – значит быть открытым, креативным, глобальным, готовым брать на себя риск и делать что-то новое, то, что никто до вас не делал.

- Меня поразили некоторые цифры, озвученные на презентации. В Казахстане ежедневно в YouTube заходят 35% пользователей интернета. Это много, гораздо больше, чем в той же России, где эта цифра равна 22%. Чем вы это объясняете?

- Мы проводили исследование аудитории нашего видеохостинга в Казахстане совместно с локальным представительством компании TNS. Согласно полученным данным, 80% пользователей в Казахстане являются нашей ежемесячной аудиторией и 35% заходят на платформу ежедневно. Это говорит о том, что YouTube очень популярен в Казахстане, мы входим в топ-3 наиболее популярных платформ. Еще нас поразила цифра, особенно в сравнении с рынками других стран, что 66% казахстанцев заходят на YouTube со своих мобильных устройств – смартфонов и планшетов. Это говорит о том, что та работа, которую проводят наши инженеры и программисты, делает опыт пользователя позитивным вне зависимости от устройства, на котором он смотрит видео. Эти цифры заставят рекламодателей поверить в нашу платформу, помогут им осознать, что важная для них аудитория находится здесь. Молодые люди от 18 до 34 лет не просто заходят в интернет со смартфона каждый день, они живут там!

- Вы будете открывать офис в нашей стране?

- Пока планов по открытию офиса нет, но есть команда, которая занимается развитием наших проектов в Казахстане. Это очень важный для нас рынок, мы видим здесь огромную перспективу роста, для нас это хаб в регионе Центральной Азии. И мы будем сюда активно инвестировать.

Сейчас все потребности покрываются из различных офисов, включая Москву, Киев, Варшаву, Лондон. У нас есть большие офисы в Москве и Киеве, по такой же схеме мы работаем на рынках Центральной и Восточной Европы, в странах Балтии. У нас ведь такая структура бизнеса – не обязательно присутствовать непосредственно на месте, можно использовать возможности интернета.

- Замечу, что некоторые пользователи считают, что физическое отсутствие программистов в русскоговорящих странах может негативно влиять на качество сервисов Google в русскоязычном сегменте интернета. Можете развеять эти опасения?

- Современный мир настолько глобальный и динамичный, что стираются все границы. Та команда, о которой я говорил, занимающаяся как платформой YouTube, так и партнерской программой Google, хотя и не базируется здесь, но профессионально решает все вопросы. У нас много коллег, инженеров и программистов, которые говорят на русском, на казахском языках. В XXI веке кооперация всех наших офисов по интернету позволяет нам локализовывать и адаптировать наши продукты. Наша задача состоит в том, чтобы в ближайшее время опыт пользователей в Казахстане с точки зрения использования Google как на русском, так и на казахском языке для той аудитории, которая только начинает выходить в интернет, был таким же позитивным, как для пользователя в США или Великобритании. К примеру, в ноябре прошлого года мы запустили переводчик с английского, русского на казахский язык. Над запуском этого проекта работали наши коллеги из разных стран.

- А вы можете сказать, сколько казахстанцев работают в офисах Google по миру?

- В этом отношении у нас нет полноценной статистики. Когда человек устраивается в Google, его не спрашивают о национальности, у нас все люди мира.

- Многие ребята здесь, на Creator Day, говорили о том, что мечтают не просто прославиться при помощи своих видеоблогов, но и хотят работать в Google. Это реально?

- Конечно, реально. Каждый может зайти на наш сайт google.com/careers, где публикуются вакансии. Здесь можно подать заявку на работу в нашей компании, поэтому я призываю всех следить за этими вакансиями. В свое время я сделал то же самое.

Со своей стороны мы с коллегами будем проводить локальные мероприятия для казахстанских университетов. К примеру, в прошлом году мы выступали в Центре лидерских качеств КИМЭП, подготовили презентацию для 100 студентов о лидерских качествах, о том, что значит работать в нашей компании. Мы видим этот интерес и хотим делиться информацией о том, как это – работать в Google.

- Расскажите свою историю. Как вы попали на работу в Google?

- Я получил образование в США, работал там в менеджмент-консалтинге в секторе ИТ-технологий, затем работал в стартапе, который базировался в Калифорнии и занимался поддержкой малого предпринимательства в технологическом секторе в регионе Европа и Центральная Азия. Опыт, фокус на технологиях и на развитии бизнеса – все совпало так, что мне выдалась такая невероятная возможность быть частью команды Google, быть среди людей, которые помогают развивать казахстанский рынок.

- Google в Казахстане сейчас фокусируется на взаимоотношениях с партнерами. Какие задачи в этом направлении для вас наиболее приоритетны?

- Как я говорил, Казахстан является для нас очень важным рынком. Своей первоочередной задачей мы видим выстраивание отношений с нашими партнерами, которыми являются как большие сетевые медийные агентства, так и мелкие цифровые и digital-агентства. Мы называем это развитием цифровой экосистемы. Мы консультируем их, помогаем выстраивать правильный бизнес, подробно рассказываем о наших продуктах, потому что они в свою очередь должны будут правильно объяснять, правильно позиционировать своим клиентам те сервисы, которые доступны для них в digital. Программу Google Partners мы запустили в начале этого года, платформа локализована в Казахстане. У нее есть две стороны – для информирования агентств и для представителей МСБ, то есть клиентов. Они, зайдя на эту платформу, могут забить в поиск критерии, которые их интересуют, и по этим критериям мы выдаем результаты агентств, которые мы сертифицировали как наших партнеров. Для получения такого сертификата агентство должно иметь определенный масштаб, обладать хорошей репутацией на рынке, соответствовать определенным техническим требованиям и качественным показателям.

Для агентств это платформа, на которой мы предоставляем информацию по тренингам, стажировкам, образовательным программам как онлайн, так и офлайн.

Платформа динамично развивается, мы начали буквально с нескольких агентств, сейчас на ней уже зарегистрировались 123 агентства, из них сертифицированных 28. За последние 9 месяцев этого года количество сертифицированных агентств выросло более чем на 100% – с 12 до 28. Это означает, что количество и качество услуг, экспертиза этих агентств растут, и предложении на рынке для клиентов тоже растут.

- Среди них больше крупных сетевых агентств или мелких digital?

- Особенностью Казахстана является то, что именно маленькие и средние по размеру агентства наиболее активны, их подавляющее большинство. Это чаще всего молодые команды от 5 до 15 человек, которые быстро усваивают информацию, готовы меняться, адаптироваться, учиться. Чаще всего это агентства, которые выросли из веб-студий. То есть раньше они делали сайты для своих клиентов, но поняли, что на этом этапе их работа не должна заканчиваться, потому что сайт, о котором никто не знает, никому не нужен.

- Какие инструменты могут использовать эти агентства для продвижения в интернете своих клиентов?

- Таких инструментов много, но я сконцентрируюсь на основных. Это контекстная реклама. Ее преимущество в том, что она предлагается пользователю в тот момент, когда он непосредственно ищет этот товар или услугу. Пользователь получает рекламное сообщение именно в тот момент, когда это ему действительно интересно.

С запуском платформы YouTube мы запустили не только локальный домен, но и формат рекламы True View – это видеореклама, которая запускается непосредственно перед роликом и оставляет зрителям возможность выбора. Практика других рынков показывает, что это очень эффективный инструмент. Те люди, которые выбирают эту рекламу, более увлечены.

И, конечно, использование мобильных приложений, потому что инфраструктурно Казахстан на несколько шагов впереди любой другой страны в этом регионе с точки зрения стоимости интернета, его скорости, покрытия 3G и 4G. Огромное число просмотров, поисковых запросов происходит именно на мобильных устройствах. Это дает возможность всем участникам рынка – агентствам, рекламодателям, создателям контента – присутствовать в интернете всегда.

Еще одним интересным инструментом являются карты. Человек идет со смартфоном, ищет какое-то заведение и может видеть на экране его местоположение, часы работы, контакты и даже отзывы. Этот инструмент бесплатный, но очень важный для бизнеса. За последние годы цифра поиска «Вокруг меня» постоянно растет и сейчас уже превысила 50%.

- Как вы будете взаимодействовать с государственными структурами в Казахстане? Вы знаете, что у нас заблокированы два известных сайта, какое-то время был заблокирован видеохостинг Vimeo. Не боитесь столкнуться с такими мерами?

- Google – глобальная компания, во всех странах мира мы работам по глобальным политикам. Работа с госорганами является для нас очень важной, мы видим, что правительство Казахстана инвестирует в новые технологии, в инфраструктуру, мы видим качественное партнерство частного сектора и государства, мы хотим это поддерживать.

Очень важно понимать, что с запуском в Казахстане ничего не изменится, не появится человек, к которому можно прийти и попросить заблокировать какое-то видео. Команда YouTube базируется в США и только там принимается решение индивидуально по каждому запросу, каждый кейс рассматривается индивидуально. Ничего не меняется.

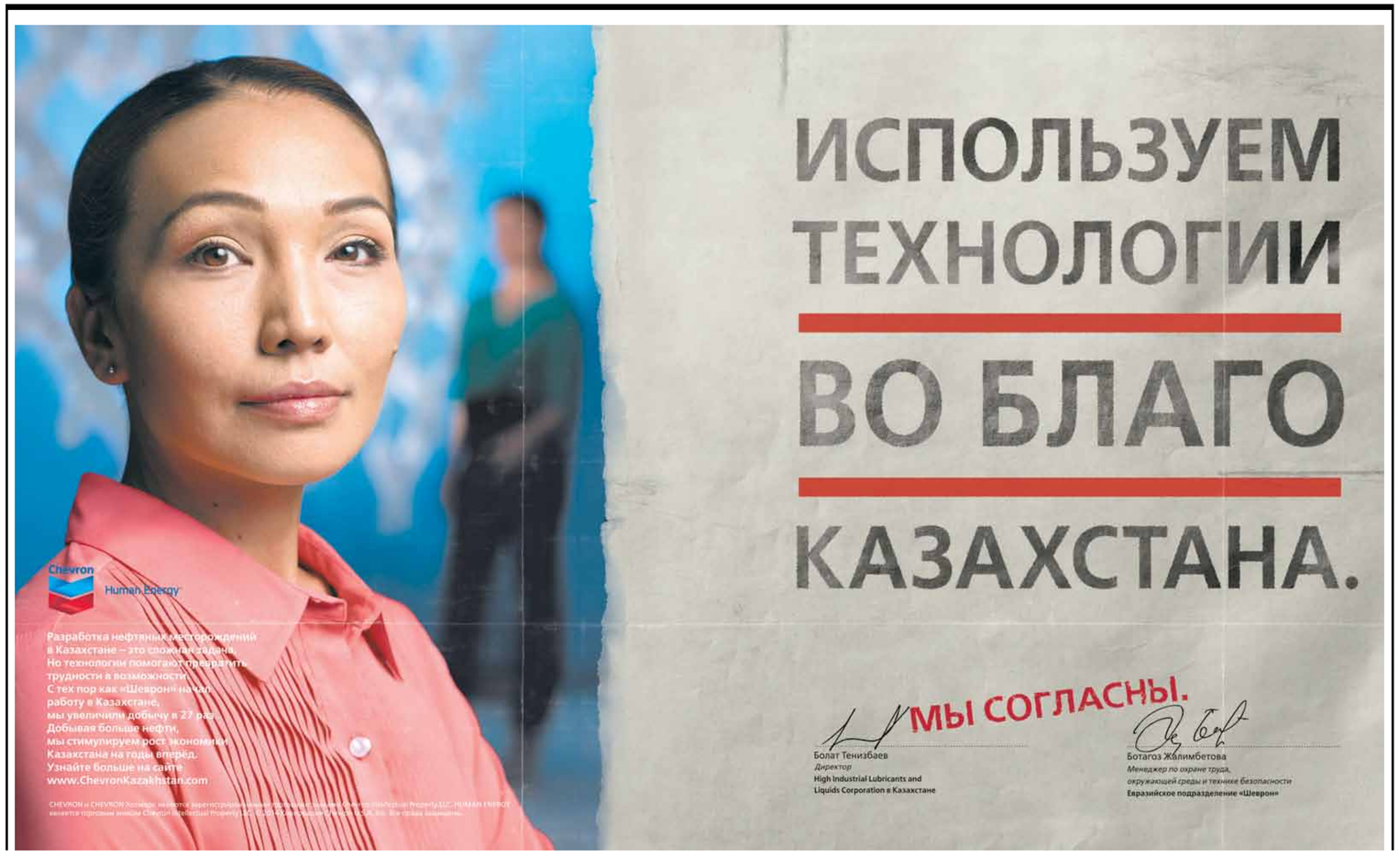
Факты о YouTube:

на 60% ежегодно увеличивается время просмотра

600 млн часов просмотра роликов в день

80% просмотра происходит не в США

400 часов видео заливается каждую секунду

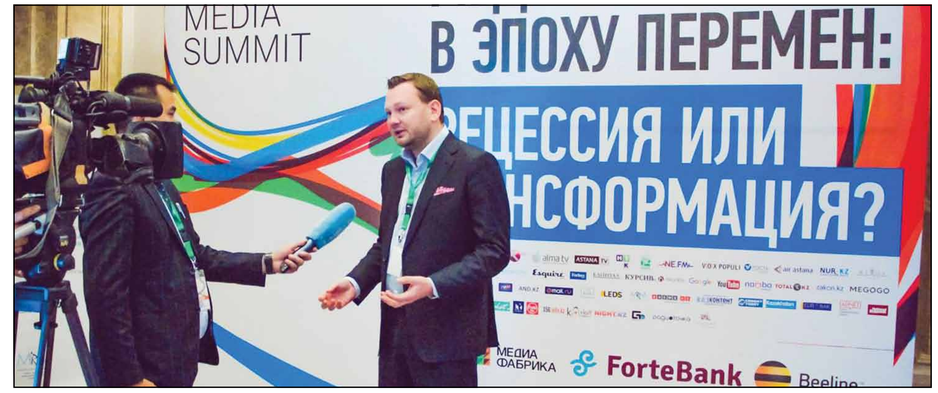


ТОП ТЕМАТИК НА СЕРВИСЕ YOUTUBE

Телевидение похоронили раньше времени

Считают спикерыв первого казахстанского медиасаммита

Виктория Говоркова



Современные медиапотребители похожи на мусорное ведро. С этой шокирующей фразы начал свое приветственное слово на первом Казахстанском медиасаммите Виктор Елисеев, председатель оргкомитета мероприятия. «Более 47 тыс. сообщений ежедневно направлено на наше сознание, чтобы заслужить внимание и лояльность. Во всем этом потоке информации очень сложно разобраться. Мы живем в мире неизвлеченных смыслов, как следствие, получаем эмоционально ленивое поколение, первое цифровое поколение в Казахстане, и оно совершенно другое. Если еще вчера мы обращались за помощью к нашим родителям и Господу Богу, спасибо ему, кстати, за интернет, то сегодня очень часто волнующие нас вопросы обращаем к Google», – говорит он. Как эти изменения отразятся на медиа? Что нас ждет: рецессия или трансформация, и что происходит со СМИ уже сейчас? Эти вопросы делегаты саммита обсуждали с более чем 40 спикерами из Швейцарии, Германии, США, России и Украины и, конечно, Казахстана.

В условиях турбулентности

О том, что сейчас СМИ живут в условиях турбулентности, а многие рекламодатели заняли выжидательную позицию, говорили многие спикеры мероприятия. Хотя, судя по цифрам, большого проседания по общему объему рекламного рынка в этом году не будет. По словам Татьяны Старцевой, генерального директора TNS Central Asia, в прошлом году рынок рекламы в тенговом эквиваленте составил 36,8 млрд тенге, или $210 млн. По итогам 2015 года объем рынка может составить 36,5 млрд тенге, или $154 млн, то есть сократиться всего на 4% в тенговом и 27% в долларовом эквиваленте.

Телевидение все еще остается основным носителем рекламы с долей рынка в 64-67%. Телевизионные бюджеты и бюджеты в наружной рекламе останутся практически без изменений – +/- 0,5%. Максимальное снижение рекламных бюджетов, по данным Татьяны Старцевой, ожидается на радио и в прессе – примерно по 17,5%.

Активными в СМИ в январе-августе 2015 года были около 3,5 тыс. рекламодателей, которые представляют 6 тыс. марок. Максимальное сокращение количества рекламодателей наблюдалось в прессе – 14%, а рост отмечен в наружной рекламе – около 7%. Интересно, что топ-10 рекламодателей формируют 39% всего размещения рекламы в СМИ, вторая десятка рекламодателей занимает 14% рынка. Получается, что в совокупности более 50% рекламы в Казахстане формируют 20 компаний.

Телевидение переросло телевизор

Несмотря на многочисленные разговоры о смерти телевидения, оно по-прежнему остается основным СМИ с наибольшим охватом. «Вера в то, что мы являемся свидетелями спада ТВ-смотрения – это фундаментально неправильное понимание ситуации. Напротив, мы свидетели эволюции, снижение рейтингов линейного просмотра ТВ – это совсем другая история, так как потребление видеоконтента никогда не было столь высоко, как сейчас», – считает Фрэнсис Рэлсон-Гуд, глава отдела по стратегиям и инновациям британской Omnicom Media Group.

В Казахстане доля телевидения по-прежнему остается одной из самых высоких в СНГ и Восточной Европе – 64%. Это доля медийных бюджетов, то есть телевизионных рекламных денег.

По словам Валерия Маштакова, соучредителя компании International Media Service, в нашей стране одна из самых молодых аудиторий на территории СНГ: 36 лет – средний возраст отечественного телезрителя. К примеру, в Украине он составляет 54 года, а в России – 49 лет. По его словам, эта аудитория будет вместе с телевизионными каналами еще долго.

Телевидение не стоит на месте, оно постепенно эволюционирует под воздействием технологий. И если раньше в каждом доме был один телевизор и несколько каналов с линейным вещанием, то сейчас под воздействием роста подключенных экранов и устройств ТВ меняется. Сегодня в домохозяйствах по всему миру более полумиллиарда подключенных ТВ-устройств, разных Smart TV, ресиверов, игровых консолей. У людей появляется гибкость в том, где, когда и что смотреть. Сейчас можно перенести не только время, но и место просмотра, все больше людей смотрят отложенный контент вне дома, отмечает Татьяна Старцева. По всему миру в 2014 году добавилось около полумиллиарда мобильных устройств и подключений, 88% от общего роста составили смартфоны.

ТВ также меняется за счет распространения ТВ-программ онлайн. Вещатели пользуются онлайн-дистрибуцией, а онлайн-видеопровайдеры используют ТВ. «Идет семантическая дискуссия, является ли телевидение URL в интернете или интернет является каналом на телевизоре. Говоря о телевидении, я имею в виду любую систему доставки сигнала, позволяющую видеть движущиеся картинки и звук на экране», – такой точки зрения придерживается доктор Джеффри Коул из Центра цифрового будущего. Телевидение переросло телевизор, появилась гибкая система просмотра видеоконтента, произведенного каналами.

По прогнозам, озвученным на медиасаммите, к 2019 году передача интернет-видео на подключенные ТВ-устройства вырастет в 4 раза.

Чем богат Казнет?

В рамках медиасаммита Шавкат Сабиров, президент Интернет-ассоциации Казахстана, озвучил результаты масштабного исследования роли компаний, работающих в Казнете, на экономику Казахстана. «Если мы не покажем государству цифры, основанные на реальных налогах, которые платят наши интернет-компании, никто с вами разговаривать не будет», – подчеркнул он.

В рамках исследования были охвачены 35 крупнейших компаний, для которых интернет-бизнес является основным видом деятельности, поэтому такие компании, как Air Astana или Казкоммерцбанк, активно работающие в сегменте e-commerce, в данное исследование не попали. Среди этих 35 компаний – 10 крупнейших интернет-магазинов, 5 информационных ресурсов, 5 платежных сервисов, digital, питание, скидочные сервисы, каталоги и объявления.

По подсчетам авторов исследования, емкость всего казахстанского интернет-рынка составляет на сегодняшний день 129 млрд тенге, или $700 млн по курсу 185 тенге за один доллар.

Казахстанский интернет-рынок с 2010 по 2014 год распределился так: доля торговых площадок в интернете увеличилась с 1,9% до 54,9%. Шавкат Сабиров уточнил, что сегодня интернет-магазины платят половину всех налогов от общего числа отчислений в бюджет всех компаний, работающих в интернете. Скидочные сервисы увеличились с 0,6% до 3,1%, медиа – с 2,2% до 4,7%. Доля сайтов объявлений сократилась с 31% до 12,6%, платежных сервисов – с 62% до 18,9%.

Общая сумма уплаченных налогов на 10 сентября составила 2,2 млрд тенге, в 2014 году – 2,9 млрд тенге. «В этом случае государство четко видит, что казахстанский сегмент интернета принес в бюджет в 2014 году практически 3 млрд тенге. Есть ли смысл его блокировать? Интернет растет очень динамично с точки зрения его финансовой составляющей», – подчеркивает Шавкат Сабиров.

НАИБОЛЬШИЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТ РК В 2014 г.

LAMODA.KZ	761 105.80
QIWI.KZ	540 261.10
KOLESA.KZ	326 632.70
WILDBERRIES.KZ	259 652.50
OTTO-TRADE.KZ	128 950.80

ДАННЫЕ УКАЗАНЫ В ТЫС. ТЕНГЕ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК ПОСТАВИТ РЕЛЬСЫ ЗА РУБЕЖ

Рельсобалочный завод в Актобе, профинансированный Банком развития Казахстана, планирует поставлять свою продукцию в Азербайджан, Беларусь, Грузию, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан. Соответствующие меморандумы о сотрудничестве Актюбинский рельсобалочный завод (АРБЗ) подписал в ходе демонстрации технологического процесса работы прокатного стана. Ввод в промышленную эксплуатацию первого в пока единственного на территории Евразийского экономического союза завода по производству длинномерных (120 м) железнодорожных рельсов запланирован на первый квартал 2016 года. Производственные планы – 118 000 тонн сортового проката, в том числе 84 000 тонн термоупрочненных рельсов, 34 000 – сортовой продукции. «Выпускать их будут на современном оборудовании, которое обеспечит высокую производительность на предприятии. На заводе предусмотрена и лаборатория, которая прошла успешную аккредитацию. Выпускаемая продукция будет сертифицирована и отвечать всем мировым стандартам», – сообщил глава компании Siemens S. p. a. Джузеппе Феррарио. **(Соб.инф.)**

ПРОДАЖИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ СОКРАТИЛИСЬ

Рост розничной торговли замедлился до 6% с 19% годом ранее. Наибольшее сокращение показала торговля непродовольственными товарами. Темпы роста объемов розничной торговли в январе-сентябре 2015 снизились до 6% по сравнению с 19% за 9 месяцев 2014 года. При этом наибольшее замедление произошло в секторе продаж непродовольственных товаров – за отчетный период рост составил всего 4% против 17% в январе-сентябре 2014. Торговля продуктами питания увеличилась на 7% за 9 месяцев 2015 по сравнению с приростом в 14% за январь-сентябрь 2014 года. Наибольший прирост розничной торговли зафиксирован в Алматы – за 9 месяцев текущего года здесь было продано товаров на 74,6 млрд тенге больше, чем за аналогичный период 2014. При этом в южной столице продажи непродовольственных товаров сократились на 34,4 млрд тенге, а продуктов питания, напротив, выросли на 109,0 млрд тенге. С большим отрывом за Алматы следует Астана: не объем розничной торговли увеличился на 31,1 млрд тенге. Однако в отличие от Алматы в Астане не наблюдалось сокращения торговли непродовольственными товарами – за 9 месяцев 2015 продажи выросли на 24,8 млрд тенге. Замыкает тройку лидеров ВКО с приростом розничной торговли в 25,4 млрд тенге. В регионе объем торговли непродовольственными товарами увеличился на 26,7 млрд тенге на фоне уменьшения продаж продуктов питания (-1,3 млрд тенге). **(ranking.kz)**

РОЗНИЧНЫЙ НАЛОГ ВМЕСТО НДС

В Казахстане вместо налога на добавленную стоимость и корпоративного подоходного налога предлагается ввести розничный налог по ставке 12%, сообщил директор центра макроэкономических исследований, член республиканского общественного совета по поддержке предпринимательства при партии «Нур Отан» Олжас Худайбергенов. «Для розничной торговли не будет несколько налоговых режимов, будет только один налоговый режим и будет три вида ставки – 12, 7 и 5%. 12% – для наличных доходов, 7% – когда оплачивается карточкой и 5%, когда оплата идет через онлайн-магазин», – сказал Олжас Худайбергенов на заседании республиканского общественного совета по поддержке предпринимательства во вторник в Астане. Он отметил, что такая градация ставок установлена с тем, чтобы бизнесу было удобно получать оплату безналичным способом». Таким образом, по словам эксперта, для покупателей будет более выгодно использовать карточки, а не оплачивать наличными. «Предлагается, что поступления от розничного налога помогут местным бюджетам, заинтересовать регионы в развитии розничной торговли на местах», – пояснил Олжас Худайбергенов. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

«РАХАТ» ОТКРОЕТ НОВЫЙ ЗАВОД

В Шымкенте будет открыт новый производственный завод ТОО «Рахат-Шымкент». Эта компания станет дочерней организацией АО «Рахат». Внедрение новых производственных мощностей позволит выпускать новую конкурентоспособную продукцию в рамках ВТО, удовлетворить потребность населения страны в кондитерских изделиях, создать дополнительные рабочие места, а также увеличить налоговые поступления в бюджет. Планируемый годовой объем производства составит 23 тыс. тонн кондитерских изделий в год. Реинвестиции в реализацию этого проекта составили 3 млрд 200 млн тенге. Как сообщалось ранее, кондитерская фабрика АО «Рахат» в первом полугодии 2015 года получила чистую прибыль в размере 1,043 млрд тенге против 942 млн тенге за аналогичный период прошлого года, указывается в консолидированной финотчетности компании по МСФО. Таким образом, чистая прибыль компании в отчетном периоде выросла на 11,7%. Выручка кондитерской фабрики в первом полугодии снизилась на 7,7% – до 14,744 млрд тенге, валовая прибыль – на 7,8% – до 2,937 млрд тенге, операционная прибыль увеличилась на 4,1% – до 1,296 млрд тенге, прибыль до налогообложения выросла на 15,3% – до 1,367 млрд тенге. Активы компании за отчетный период выросли на 4,5%, достигнув 22,635 млрд тенге, обязательства, напротив, снизились на 3% – до 2,305 млрд тенге, собственный капитал вырос на 5,4% – до 20,330 млрд тенге, уставный капитал не изменился и составил 900 млн тенге. **(Пресс-служба АО «Рахат»)**

Fitch подтвердило сильные позиции «Казахтелекома» на рынке

Олег Ни

Долгосрочный рейтинг дефолта компании подтвержден на уровне BB с прогнозом «позитивный». Аналитики приняли в учет несколько факторов. Прежде всего то, что «Казахтелеком» является сильным традиционным оператором фиксированной связи, компания занимает доминирующее положение в сегменте традиционной телефонии. «Позитивный» прогноз также отражает ожидания аналитиков по успешному развитию деятельности компании в сегменте мобильной связи. Напомним, что в 2014 году компания вышла на массовый рынок мобильной связи, запустив LTE/GSM с возможностью предоставления четырехкомпонентного набора услуг. Это должно привести к более сильному генерированию денежного потока и улучшению финансовой гибкости компании. Кроме этого, важно, что компания ведет деятельность в благоприятной регуляторной среде.

По мнению Светланы Черненко, главы представительства агентства iKS-Consulting в Казахстане, подтверждение рейтинга Fitch – это хороший сигнал для имиджа всего казахстанского телекоммуникационного рынка.

Первенство в традиционном сегменте

Аналитики Fitch считают, что в сегменте фиксированной связи «Казахтелеком» сохранит доминирующую позицию, так как позиции компании на рынке действительно объективно сильны. В конце 2014 года компания оценивала свою рыночную долю по количеству абонентов в сегменте фиксированной телефонной связи на уровне 92%, а в сегменте фиксированной широкополосной связи – 85%.

«Казахтелеком» защищен от высокой конкуренции в широкополосном сегменте контролем над инфраструктурой последней мили и отсутствием проектов по совместному использованию линий. Альтернативным же оператором приходится полагаться только на собственную инфраструктуру для предоставления услуг широкополосной связи, что рентабельно лишь в некоторых крупных городах. «Хотя сегмент традиционной голосовой связи останется под умеренным давлением, мы ожидаем, что растущая выручка от широкополосного сегмента в значительной степени будет сглаживать этот момент», – говорится в сообщении Fitch.

Еще один сегмент, в котором компания традиционно сильна, – сектор широкополосной связи. Он, по мнению аналитиков, имеет сильный потенциал роста ввиду довольно низкого уровня проникновения фиксированной широкополосной связи в стране.

Отметим, что компания завершила развертывание оптоволоконной инфраструктуры в ключевых городах, что укрепило ее технологическое превосходство относительно других операторов.

Влияние экономической ситуации

Аналитики Fitch отмечают, что на положение компании на рынке, конечно, влияет общая экономическая ситуация в стране. «Ослабление доверия потребителей и более высокие инфляционные ожидания после девальвации тенге в августе 2015 года могут понизить спрос на премиальные услуги (включая мобильные данные) и сделать абонентов более чувствительными к цене, по крайней мере в краткосрочно-среднесрочной перспективе», – говорится в сообщении агентства. Но существенных проблем у компании понижение потребительского спроса и нестабильность курса тенге, по мнению Светланы Черненко, не вызовут.

Главный финансовый директор АО «Казахтелеком» Алуа Нуркеева считает, что на кредитном рейтинге компании положительно сказывается целый ряд финансовых факторов. «Это стабильно консервативная политика долговой нагрузки, комфортный уровень позиции по ликвидности и, конечно же, снижение доли валютных кредитов. С конца 2014 года компания погасила ряд валютных кредитов, тем самым значительно уменьшив валютные риски. Развитие и реализация эффективной финансовой политики является одним из приоритетных направлений компании», – подчеркнула она.

Успехи в новых сегментах

Телекоммуникационный мир уже вошел в эпоху тотальной мобильности. Качество и скорость передачи данных в мобильной связи становится вполне сопоставимым с теми, к каким потребитель привык в традиционных сетях. Яркий пример этого – технология LTE. Кроме высоких скоростей передачи данных, эта технология помогает расширить спектр услуг в сетях мобильной связи с одновременным снижением затрат оператора на предоставление этих услуг. На данный момент «Казахтелеком» остается единственным оператором в Казахстане, предоставляющим услуги в формате LTE при помощи дочерней компании «АЛТЕЛ». По состоянию на конец июня 2015 года компания занимала 7% рынка по абонентам и 13% – по выручке в сегменте мобильной связи.

В этом направлении у компании запланирована большая работа. «Казахтелеком» продолжит увеличивать абонентскую базу. Так, к концу текущего года в компании ожидают рост количества абонентов до 3,5 млн.

Кто в хостеле живет?

Гостиницы экономкласса готовят к размещению гостей Универсиады-2017

Гаухар Ануарбек

На фоне глобального спада лишь в редких отраслях экономики наблюдается положительная тенденция. Так, оптимистичную модель развития можно отметить в гостиничном бизнесе Казахстана. Хотя, казалось бы, и клиент изрядно обеднел, и зависимость от доллара очевидна. Тем не менее пресловутые новые возможности найдены. Речь идет об активном строительстве или просто создании в арендуемых зданиях гостиниц экономкласса. То есть стесненного в средствах туриста казахстанские предприниматели поселили в соответствующий недорогой отель и тем самым сохранили спрос, пусть и потеряли в стоимости проживания.

Не было бы счастья, да несчастье помогло...

В Ассоциации гостиниц и ресторанов Казахстана таким положением дел довольны. Впрочем, как и тем, что условия для развития рынка – «несмотря и вопреки» – создаются: 20 стран получили безвизовый въезд в Казахстан, что в первую очередь благотворно скажется на гостиничном бизнесе, кроме того, встречи и мероприятия в бизнес-формате проводятся с завидной регулярностью, что также обеспечивает рынку «делового» туриста. Другими словами, есть реквием по отечественному гостиничному бизнесу в нашей стране никто не собирается.

«Рынок динамично развивается. Свидетельством тому является приход к нам международных сетей. Это тенденции положительные, понятно, что если мировые сети не видят перспективы в рынке, то не придут к нам. Очень много говорили в Казахстане, что не хватает отелей экономкласса. Сейчас мы видим, что этот сегмент – самый большой. В рамках исследований, которые мы провели, только в Алматы мы обнаружили около 45 хостелов. Туристы – люди, которые платят из своего кармана, лишь за редким исключением останавливаются в дорогих отелях. Поэтому очень востребованы хостелы, недорогие и в принципе отвечают такому стандарту, как «кровать + завтрак» – BedAndBreakfast», – рассказала президент Ассоциации гостиниц и ресторанов Казахстана Рашида Шайкеновна.

Предприниматели, создавшие «хостеловский бум» в Алматы, в свою очередь не скрывают, что заняли весьма выгодную в условиях кризиса нишу. Дешевые гостиницы легко окупают аренду здания, если бизнесмен не имеет собственного, причем плата эта, как известно, взимается в долларах. И вот это, пожалуй, основная часть расходов. Насколько успешно владельцы хостелов справляются со своими финансовыми обязательствами, говорит лишь тот факт, что по наблюдениям самих участников рынка, в Алматы открываются как минимум 3-4 хостела еженедельно (!). Таким образом, рынок настолько полноценен, что в нужном объеме представлены и спрос, и предложение.

«Девальвация, главным образом, повлияла на стоимость издержек и увеличение статьи расходов на аренду помещений. Не секрет, что большинство владельцев хостелов не имеют собственных площадей. При этом также добавлю, что цена на проживание в гостинице складывается из издержек, спроса на услугу в определенный момент времени, наценку, комиссионных и тому подобное. Резюмирую все это, могу сказать, что все расходы компенсирует интерес к Казахстану как к туристическому направлению», – считает владелец Almaty Hostel Dom Шакир Исламбакиев.

Особую роль в этом сыграла отмена виз для граждан ряда стран. Это, в частности, послеособствовало тому, что путешественники этих государств решили корректировать свои маршруты по Центральной Азии и включить в них и нашу страну. «В целом, на мой взгляд, данный вид бизнеса имеет несомненный потенциал. Во-первых, возрастает интерес к Казахстану среди иностранных путешественников, увеличивается поток туристов в нашу страну. К тому же, Казахстан готовится принять Универсиаду и Международную выставку ЕХРО. Помимо этого, эксперты отмечают и рост внутреннего туризма: все больше казахстанцев начинают путешествовать в пределах родной страны. И разразившийся финансовый кризис только подстегивает к этому еще больше. На фоне всего этого хостеловский бизнес представляется весьма выгодным, поскольку в принципе не требует больших инвестиций, легок в продвижении и развитии», – поделился он своим видением.

К слову, о событийном туризме как эффективном инструменте развития гостиничного бизнеса. Сейчас идет активная подготовка к таким масштабным мероприятиям, как Универсиада-2017 и ЕХРО-2017. В целом рынок находится в приятном предвкушении – такие события обеспечат стопроцентную наполняемость отелей и гостиниц. В администрации Универсиады-2017 полным ходом идет работа по налаживанию контактов с отелями, а также активно применяются новые методики по расселению ожидаемого потока туристов в Алматы, который, нужно отметить, обещает превысить все предполагаемые лимиты – ожидается участие как минимум 56 стран мира.

«Для внутреннего и внешнего туризма – наших потенциальных гостей – мы планируем сделать определенную систему бронирования. Это будет работа через наш сайт. Я думаю, что как минимум две тысячи, это навскидку, будут обслужены через сайт по расселению. Скорее всего, мы будем использовать специальные туристические пакеты. То есть турист может зайти к нам на сайт, выбрать нужный ему пакет, который, к примеру, будет включать в себя билет на поезд, номер в трехзвездочной гостинице и посещение некоторых мероприятий – церемонию открытия, например, или соревнования по определенным видам спорта. Он покупает пакет и получает определенную скидку. Сейчас это в планах. Дополнительно, конечно, будут задействованы какие-то общежития, хостелы. Потому что это ведь не только участники Универсиады, это также болельщики, массмедиа – журналисты, фотографы» и так далее. Отдельная руководитель департамента питания и размещения Универсиады-2017 Платон Калиниченко.

Кстати, событийный туризм и регулирует в какой-то степени ценовую политику на отечественном гостиничном рынке. Если рассматривать масштабы Алматы, то ценовой всплеск здесь наблюдается в августе, сентябре и октябре – на этот период приходятся наиболее значимые традиционные события, в частности, выставка KIFGE (нефть и газ), и туристская выставка KITF. В так называемый мертвый сезон стоимость проживания в отелях падает. И если даже на reception указана одна цена, при бронировании номера она может оказаться на порядок ниже.

Не так благополучен гостиничный бизнес, как его малюют?

Но так ли все радужно и приглажено на рынке гостиниц и отелей Казахстана? Меньше всего его участникам нужно делать хорошую мину при плохой игре. Проблемы есть, может не такие глобальные, как у бизнесменов других отраслей, но тем не менее. Одна из них – резкие скачки объемов инвестиций в отрасль, в первую очередь внешних. Здесь бы казахстанскому предпринимателю, что называется, подхватить эстафету, но, увы – средств нет, более того, даже те, у кого деньги имеются, при действующем профильном законодательстве не рискуют вкладываться в гостиничный бизнес. А значит, вопрос с благоустройством инфраструктуры, в частности, за счет внутренних средств, остается открытым.

«К сожалению, как отмечают многие путешественники, в Казахстане уровень цен довольно высокий и часто не соответствует качеству предоставляемых услуг. Кроме того, вы сами наблюдаете, что в связи с возникшей ситуацией на валютном рынке многие гостиничные объекты начали корректировку цен в сторону повышения. То есть к этому вопросу необходимо подходить комплексно – нужно в целом работать над туристической привлекательностью Казахстана: улучшать сервис, инфраструктуру, разрабатывать туристические маршруты, реализовывать программы по продвижению», – делится мнением владелец Almaty Hostel Dom Шакир Исламбакиев.

В Ассоциации гостиниц и ресторанов Казахстана, между тем, не понимают недовольтваа вокруг цен на гостиничные услуги в нашей стране. Во-первых, не настолько уж беден Казахстан на достопримечательности и природные красоты, во-вторых, чем наш предприниматель хуже иностранного? Ему точно так же приходится вкладывать огромные средства в гостиничное дело и совсем не с руки устанавливать невыгодную цену, тем самым увеличивая срок окупаемости. А с наступлением кризиса, нужно отметить, ситуация еще более усугубилась. Если до 2008 года возврат инвестиций в гостиничный бизнес определялся сроком в 5-7 лет, то сегодня бизнесмены понимают, что раньше 10-15 лет им вряд ли удастся выйти на чистую прибыль.

«Очень много говорят о том, что у нас высокие цены, но это тоже достаточно условная вещь. Мы знаем Европу с немаленькими ценами, курортные зоны знаем с их дороговизной. Нас просто всегда рассматривают как страну, в которой нет особых ресурсов для потребителей и поэтому у нас цены должны быть низкими. Почему? Мне не понятно. Извините, это рынок, и каждый предприниматель, вкладывая свои средства, ждет возврата своих инвестиций», – говорит Рашида Шайкеновна.

А вот где все все ясно и понятно, так это в вопросе качества услуг. А если быть точным, в вопросе несоответствия качества услуг той «звездности», на которую «осмелилась» та или иная гостиница. И речь тут идет не о единичных возмущениях избалованного туриста, а о регулярных наблюдениях.

Понятно, что в корне менять положение некоторых вещей – хлопотно и, вполне возможно, ненадежно, ведь смена стандартов еще не гарантирует, что приведены они будут в нужный вид. Однако очевидно одно: игра стоит свеч. Лишь то, что в условиях кризиса рынок демонстрирует рост, говорит о многом. Другая цифра: в прошлом году Казахстан посетили 5 млн туристов. И это тоже к разговору о потенциале рынка и, как следствие, необходимости глобальных перемен на казахстанском гостиничном рынке.

Двое в лодке, не считая HR

Может ли рекрутер стать бизнес-партнером?

Адина Байкинова

Казалось бы, для HR в кризис – самое время расслабиться и не заморачиваться о том, как удержать ценного сотрудника в компании или мотивировать коллектив для очередного проекта. Для руководства кризис – время строить бизнес. Время набирать штат, который раньше был не по карману, а теперь сам идет в руки. На деле оказывается, что в кризис за работу цепляется далеко не самый востребованный персонал, а HR пытается сохранить ценные кадры, прибегая к дополнительным стимулам, причем материальная сторона вопроса далеко не всегда идет первой в очереди.

Компании пытаются подогнать собственную практику работы с персоналом под международные стандарты. Как они сами признаются, порой бывает трудно реорганизовать отдел кадров в современную кадровую службу. Еще сложнее дать понять рекрутеру, что его роль в компании не ограничивается одним лишь подбором персонала. Компании хотят не просто завладеть ценными кадрами, а обеспечить себе надежный тыл в виде грамотного HR-директора, который бы участвовал в постановке бизнеса.

«Нынешний HR больше похож на бизнес-партнера, чем на обычного кадровика», – признаются руководители.

Именно на эту тему дискутировали участники третьего казахстанского HR-форума «Эволюция HR: лучшие инструменты на практике», прошедшего недавно в Алматы.

Спикерами форума выступили: Ерлик Балфанбаев, президент группы компаний Alina, Артык Кузьмин, генеральный директор Education Systems Production, Рамиль Мухоряпов, CEO Chocolife.me, Елена Копайгора, управляющий директор Kaspi Bank, а также Елена Корбут, HR-директор KAZ Minerals, и Шолпан Муллашева, HR-директор МФО «КМF». Специальным приглашенным гостем стал Джек Митчелл, автор мирового бестселлера «Обнимите своих сотрудников», совладелец и председатель правления Mitchell / Richards / Marshs и Wilkes Bashford. Отметим, что форум дает возможность HR-специалистам разных областей обменяться опытом, обсудить и применить на практике наиболее прогрессивные методики и инструменты для успешной работы с персоналом.

Энтузиасты vs капиталисты

Опыту внедрения технологий по работе с кадрами казахстанский рынок обязан западным компаниям. Те, увидев в лице Казахстана обширное поле для бизнес-маневра, стали открывать здесь филиалы, попутно развивая неприбыльное для местных компаний направление human resources. Позже уже отечественные компании одна за другой начали переименовывать кадровые отделы в HR-департаменты, а кадровика – в HR-специалиста. Даже сейчас полноценной HR-службой могут похвастаться не все крупные компании. Специалисты отмечают, что руководители ждут от сегодняшних эйчаров больше, чем просто работу с кадрами. Они хотят видеть их вовлеченность в деятельность компании, так как состав команды определяет будущий успех всего дела.

«Для меня HR-директор – это такая сакральная позиция. В любой компании есть две категории сотрудников, у которых нет точного определения функционала. Это директор по маркетингу и директор по HR. Безусловно, эйчар является одним из самых важных людей в команде. Хотелось бы отметить, что от качества команды зависит все, а эйчар как раз эту команду и набирает. HR-директор в этом случае должен мыслить так же, как и руководитель компании, должен понимать, что он является не только кадровиком, но и вторым бизнес-партнером в компании», – говорит Рамиль Мухоряпов, CEO Chocolife.me.

По словам спикера, если первый руководитель переложит на HR-директора часть обязанностей по подбору кадров, то тот в свою очередь будет стараться оправдать возложенные на него обязанности и «болеть» за конечный результат. Руководство старается приравнять роль эйчара к роли топ-менеджера, чтобы тот выполнял функцию управления отделением персонала с учетом бизнес-целей и стратегий организации.

«Никто не говорит о том, что HR-директор должен становиться совладельцем компании, но нужно дать ему почувствовать, что его роль в компании огромна», – добавляет Мухоряпов.

Сегодня руководители стараются сделать так, чтобы HR как специалист отошел от привычного принципа «деньги решают все» и проявил энтузиазм в работе. Само внедрение HR-бизнес-партнеров продиктовано пониманием, что старые схемы работы стали давать сбои и отстают от требований, которые к ним предъявляет руководство. Если взглянуть на типовую схему HR-департамента, то можно отметить отсутствие связи между бизнесом и HR.

«Моя позиция такова, что с бизнесом надо договариваться на берегу, пока мы не сели в лодку и не поплыли к общей стратегической цели. Нужно заранее обговорить с руководством не только цели, но и то, как они будут измеряться, как мы поймем, что достигли их. Если раньше компании работали с сервисной службой, то сейчас в попытке все оцифровать мы можем забыть о том, с кем мы работаем. Основной задачей HR остается работа с людьми. HR не может работать без людей, но люди могут работать без системы. HR-директор должен научиться управлять людьми в условиях изменяющейся ситуации как в экономике, так и в самой компании», – объясняет Шолпан Муллашева, HR-директор МФО «КМF».

Сейчас компании стараются внедрить в состав подразделений HR работников, которые бы обладали специализацией сразу в нескольких областях: кадровое делопроизводство, подбор персонала, мотивация сотрудников и их обучение. Внедрение такой схемы достаточно эффективно, так как сотрудники HR, прикрепленные к подразделению, оказывают сервисные услуги внутреннему заказчику, то есть компании.

Другой спикер, Елена Корбут, HR-директор Kaz Minerals, напротив, считает, что нельзя полностью перекладывать свою ответственность за персонал лишь на HR-директора. Директора также должны быть ответственными за персонал.

«Не могу сказать, что HR полностью в ответе за бизнес. Чтобы HR стал частью бизнеса или, более того, неформальным бизнес-партнером, нужно говорить с ним на одном языке. Опустим детали, что HR нужно оправдать ожидания руководства и собрать команду. Чтобы стать бизнес-партнером, нужно знать и понимать все бизнес-процессы, которые творятся внутри компании», – говорит она.

Проблемой рынка все еще остается его узкая направленность. Часть кадров, которой он располагает, осталась еще со времен независимости и мало поддается новым веяниям и тенденциям на рынке. Нынешние руководители хотят видеть в своих эйчарах некое «подспорье», которое активно взаимодействует на всех этапах бизнес-процессов. Если раньше функционал HR был сфокусирован на операционной деятельности, в первую очередь на вопросах подбора, администрирования, найма, вознаграждения сотрудников, то сейчас ситуация меняется в сторону стратегического фокуса всего предприятия.

Сессию форума завершил Джек Митчелл, который объяснил разницу между функционалом HR в Казахстане и тем, как HR действует в компании Mitchell / Richards / Marshs: «У нас есть, конечно, департамент по HR, но он не является частью процесса найма на работу, то есть HR мало участвует в выборе сотрудника на определенную позицию. В его обязанности входит надлежащая документация, счет рабочих часов сотрудника. По окончательное слово принадлежит руководителю. HR в этом случае часто может быть пристрастным».

По словам Джека Митчелла, зарплата действительно все еще остается определяющим критерием мотивации сотрудника, но далеко не единственным. В этом случае часто эйчару приходится искать дополнительные способы стимулирования сотрудников, если компания заинтересована в том, чтобы они продолжили работу.

В группу стимулирующих факторов входит профессиональное развитие, движение по карьерной лестнице, а также переход на новый уровень постановки задач. Митчелл предупреждает, что все эти факторы могут сработать при условии, что сотрудник удовлетворен размером все той же оплаты труда.

Граждане приезжающие

Почему экспатов становится меньше, а наших не приглашают работать за рубеж

Адина Байкинова

Экспат – уже закрепившееся в западной культуре и плавно перетекшее в нашу страну понятие, когда работник живет и работает в одной стране, но, как правило, свое гражданство менять не собирается. Чаще всего экспатов привлекают иностранные компании, открывшие свои филиалы в других государствах, для своего развития и в случае если среди местных сотрудников не нашлось подходящих кадров. Так сложилось, что экспаты, как правило, являются выходцами из стран Запада, тогда как едут они в страны третьего мира. Жизнь там дешевле, а заработная плата выше. Материальную выгоду, чаще всего, прикрывают желанием «делиться опытом и налаживать связи», в то время как в прессу то и дело просачивается информация об уровне заработной платы иностранцев. В отношении наших работников можно смело заявить, едут они больше за опытом, так как увеличенную заработную плату в иностранной компании им никто платить не собирается.

На новом месте

Горнодобывающий сектор, нефте- и газодобыча, а также промышленное строительство – вот основные области труда иностранных граждан в Казахстане. Кроме них, экспатов приглашают на управленческие должности в нацхолдинги и в крупные франшизные сети ресторанов быстрого питания и ретейла. Зарплата у них, как правило, значительно выше, но и опыт в такой сфере больше.

«Переезд в Казахстан для многих экспатов сопровождается повышением в должности и предложением конкурентоспособной заработной платы. Помимо выгодного компенсационного пакета, в новой стране экспаты получают расширение зоны ответственности и интересный опыт, что тоже является стимулом принять предложение о переезде», – объясняет Анна Ковинская, директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan.

По ее словам, максимальное количество экспатов приглашают на топовые позиции. Но из-за последних событий в экономике привлекать иностранцев стало дорого, поэтому все все больше стремятся заменить местными менеджерами. К тому же приглашение на работу экспатов связано с рядом трудностей: необходимо оформить соответствующие разрешения, получить квоту.

Нужно отдать должное иностранным компаниям в РК – те платят в полтора-два раза больше своим сотрудникам, даже если они не экспаты. Если обратиться к цифрам, то среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в иностранной компании (по форме собственности) составляет 232,5 тыс. тенге. Такие данные приводит комитет по статистике МНЭ РК за 2014 год, также указывая, что сотрудник частной компании получает около 137,7 тыс. тенге. Меньше всего зарплата у сотрудников в государственной собственности – 85,7 тыс. тенге.

В разрезе областей перевес по уровню заработной платы также идет в сторону иностранных компаний. В прошлом году заработная плата сотрудников в инкомпаниях в Западно-Казахстанской и Атырауской областях составила 508,4 тыс. тенге и 481 тыс. тенге соответственно. Эти показатели являются наибольшими за 2014 год. Меньше всего в 2014 году в иностранных компаниях получили сотрудники Жамбылской и Южно-Казахстанской областей – 90 тыс. тенге и 102 тыс. тенге соответственно.

«Приоритетными сотрудниками являются только «подходящие», то есть способные качественно и оперативно решать бизнес-задачи. При прочих равных условиях выбор делается, конечно, в пользу казахстанских специалистов», – говорит Валерия Шевелева, директор кадрового холдинга «АНКОР» в Казахстане. Спикер отмечает, что все больше компаний отказывается от иностранцев. Виной тому, кроме материальных причин, служит значительные различия в рыночных условиях и потребности бизнеса в разных странах.

«В иностранных компаниях принято привлекать для работы профессионалов и, поверьте, они, прежде всего, стараются найти грамотных локальных специалистов, хорошо адаптированных к местным условиям ведения бизнеса и особенностям рынка. Только дефицит квалифицированных и опытных профессионалов вынуждает иностранных работодателей выбирать сложные и значительно более затратные пути для решения своих бизнес-задач, связанные с релокацией экспатов», – уверена Шевелева.

Как выяснилось, если экспат имеет узкую специфическую направленность, например, умеет работать на определенном оборудовании, его специально приглашают на проект, тогда как казахстанцы участвуют в конкурсе на открытые вакансии за рубежом наравне с соискателями из других стран.

«Казахстанские соискатели при переезде в другую страну принимают предложения с понижением и должности, и заработной платы. Для них работа за границей в первую очередь – ценный опыт, в шведском royal company за 10 лет временно сузить свои ожидания по зарплате. Экспаты, наоборот, при переезде в Казахстан получают внушительный компенсационный пакет, который может, помимо высокой зарплаты и бонусов, включать оплату жилья, школы или детского сада для детей, личный автомобиль, оплату перелетов домой и так далее. Их приглашают, чтобы воспользоваться уже наработанной экспертизой, и работодатели готовы за это платить. В то время как казахстанский сотрудник за границей в большинстве вряд ли может рассчитывать на расширенный пакет льгот. Возможно, ему будет предложена компенсация за жилье, но не более», – подытоживает Ковинская.

Таким образом, количество иностранных граждан на службе в государственных или частных компаниях неуклонно снижается. Экспаты за время работы в Казахстане успевают передать тот дефицитный опыт, ради которого их приглашают на топовые должности, а наши – его перенять, тем самым уравновесив баланс между иностранными и отечественными сотрудниками в компании. В то время как казахстанские работники зачастую остаются востребованными внутри страны ради опытом, но никак не за длинным рублем и долго в компаниях не задерживаются. Причиной тому служат значитель-

НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ОДНОГО РАБОТНИКА ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ ЗА 2014 г.

	ГОСУДАРСТВЕННАЯ	ЧАСТНАЯ	ИНОСТРАННАЯ
АКМОЛИНСКАЯ	76 256	93 943	112 938
АКТЮБИНСКАЯ	82 165	119 969	148 104
АЛМАТИНСКАЯ	78 330	97 539	201 429
АТЫРАУСКАЯ	79 547	236 982	481 139
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ	70 813	111 905	508 499
ЖАМБЫЛСКАЯ	74 842	97 740	90 114
КАРАГАНДИНСКАЯ	81 493	117 589	143 146
КОСТАНАЙСКАЯ	79 456	97 909	130 076
КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ	84 692	125 293	163 753
МАНГИСТАУСКАЯ	80 704	283 092	382 828
ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКАЯ	76 295	98 130	102 295
ПАВЛОДАРСКАЯ	78 514	116 696	127 628
СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКАЯ	81 461	79 847	110 525
ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ	82 445	112 668	155 757
Г. АСТАНА	156 358	182 147	264 923
Г. АЛМАТЫ	110 634	154 446	291 019

ИСТОЧНИК: ВЕСТОЧНИК КС МНЭ РК
ДАННЫЕ УКАЗАНЫ В ТЕНГЕ

СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ОДНОГО РАБОТНИКА ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

27 МЛРД ЕВРО НА БЕЖЕНЦЕВ

По оценкам аналитиков одного из ведущих немецких банков, до конца 2016 года в Германию попадет более 2 млн мигрантов. Прямые и косвенные затраты на их размещение превысят 27 млрд евро. Аналитики Commerzbank опубликовали доклад с прогнозами по развитию миграционного кризиса в Германии. По оценкам экспертов, в 2015 году число зарегистрированных мигрантов на территории Германии составит 600 тыс. человек. В 2016 году их количество вырастет уже до 1,45 млн. При этом в Commerzbank отмечают: данные оценки будут верными лишь с учетом прогноза о том, что в следующем году Германия сможет выдворить около 500 тыс. мигрантов, прибывших в страну в этом году. По мнению экспертов, под руководством главного экономиста Commerzbank Йорга Кремера, общие фискальные затраты (прямые и косвенные) на размещение, выплату пособий, интеграцию мигрантов в 2015 году составят более 8 млрд евро и более 19 млрд евро в 2016 году. По оценкам Commerzbank, расходы правительства Германии на одного мигранта в среднем составят 978,70 евро в месяц и 11,7 тыс. евро – в год. Из этой суммы мигранты будут получать 216 евро в месяц на еду и другие расходы, еще 143 евро – на другие «личные ежедневные расходы». Затраты на обеспечение жильем на одного мигранта в среднем составят около 370 евро в месяц, на медицинское обслуживание – 250 ев

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФИФА

Комитет по реформам Международной федерации футбола (ФИФА) на заседании исполкома предложил ограничить возраст президента организации 74 годами. Об этом сообщается на официальном сайте федерации. Было также предложено изменить функции исполкома ФИФА и переименовать его в совет ФИФА. Кроме того, согласно предложению комитета по реформам, максимальное время пребывания в должности президента федерации должно составить 12 лет. По решению исполкома, президентские выборы пройдут 26 февраля, как и планировалось ранее. Также стало известно, что министр спорта России Виталий Мутко возглавил комитет ФИФА по Кубку конфедераций, который пройдет в 2017 году. Комитет ФИФА по подготовке чемпионата мира по футболу 2018 года в России вместо отстраненного главы Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) Мишеля Платини возглавил президент Королевской федерации футбола Испании Анхель Мария Вильяр. 8 октября арбитражная палата комитета по этике ФИФА отстранила от исполнения обязанностей Йозефа Блаттера, Платини и генерального секретаря ФИФА Жерома Вальке на 90 дней. Этот срок может быть увеличен, но не более чем на 45 дней. 79-летний Блаттер, возглавлявший ФИФА с 1998 года, 29 мая был переизбран на пятый срок, но уже 2 июня объявил об уходе после обвинений в коррупции. **(lenta.ru)**

В ТЮРЬМУ ЗА КРИТИКУ ТРЕНЕРА

Игрок сборной ОАЭ по футболу Абдулла Кассем получил три месяца тюрьмы за критику в адрес главного тренера национальной команды Махди Али. Об этом сообщает The Daily Mail. Кассем записал и выложил в сеть видеообращение к Али после того, как узнал, что не вызван на очередные матчи команды ОАЭ. В ролике он оскорбил тренера с использованием нецензурных жестов и выражений. Спортсмен был признан виновным судом Абу-Даби в использовании технических средств для оскорбления других людей и размещение записи в интернете. Снимал в видеообращение футболиста один из его партнеров по команде «Аль-Дафра», имя которого не называется. Сейчас оба игрока отстранены от тренировок с клубом. Адвокат Кассема утверждал, что видео было опубликовано без ведома его клиента. Сообщается также, что наставник национальной команды не хотел выдвигать обвинения против футболиста. Кассем провел за сборную три матча. В последний раз футболист выходил на поле в составе команды ОАЭ в феврале 2012 года. **(lenta.ru)**

ПЛАТИНИ ВНЕ ОРГКОМИТЕТА ЧМ-2018

Президента УЕФА сменил Анхель Мария Вильяр. Вильяр занимает пост первого вице-президент УЕФА, в то время как Платини отстранен от работы из-за подозрений в незаконном получении 2 млн швейцарских франков. При этом выборы президента ФИФА не будут перенесены. Платини пример в них участие в случае прекращения запрета на любую деятельность в футболе, сообщает официальный сайт ФИФА. **(eurosport.ru)**

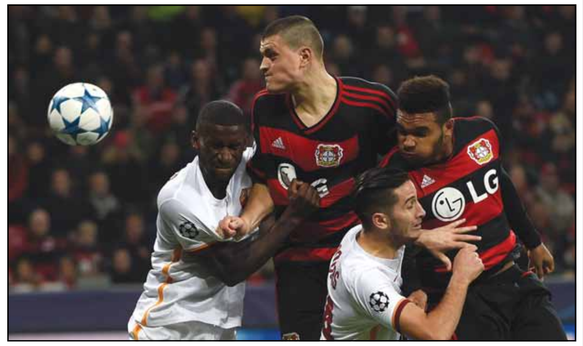
НА ОГНЕВОМ РУБЕЖЕ

В минувшую субботу в стрелковом клубе «Атлант» ЦСКА состоялся турнир по стендовой стрельбе среди журналистов «Корамсак-2015», организованный казахстанской оружейной ассоциацией «Корамсак». На турнире, который прошел в десятый раз, выступили более тридцати журналистов – 24 мужчины и 7 женщин. Корреспондент «Капитал.kz» с четырьмя точными попаданиями в трех упражнениях (15 выстрелов) не попал в финал, но поделил 7-11 места с четырьмя другими соперниками. Стоит отметить, что турнир проводится с целью популяризации стрелкового спорта и повышения интереса к стрельбе из гражданского оружия.

Пройдена половина дистанции

В Лиге чемпионов состоялись матчи третьего тура

Вячеслав Селезнев
Фото: eurosport.co.uk, sportlive.it



Групповой этап Лиги чемпионов подошел к своему экватору. Во вторник и среду состоялись матчи третьего тура. К сожалению, встречи, сыгранные в среду (группы A-D), из-за позднего окончания в обзор не попали. Тем не менее и без этих поединков есть о чем вспомнить и поговорить. Во-первых, стоит отметить весьма неожиданную победу «Арсенала» над «Баварией» и результативную ничью между «Байером» и «Ромой». Питерский «Зенит» порадовал своих фанатов третьей победой подряд в Лиге чемпионов. Российский клуб впервые в своей истории добился подобного достижения, а лондонский «Челси» потерял очки в Киеве.

Группа E

БАТЭ – Барселона – 0:2
Голы: Ракитич, 48 – 0:1, Рактич, 64 – 0:2

Во встрече белорусского и каталонского клубов обошлось без сенсаций и чуда. «Барселона» без особых проблем заработала три очка в Борисове благодаря дублю хорвата Ивана Ракитича. Первый гол он провел в дебюте второго тайма, а окончательный результат он установил на 64-й минуте.

Байер – Рома – 4:4
Голы: Эрнандес, 4, с пенальти – 1:0. Эрнандес, 19 – 2:0, Де Росси, 29 – 2:1, Де Росси, 38 – 2:2, Пьянич, 54 – 2:3, Фальке, 73 – 2:4, Кампль, 84 – 3:4, Мехмеди, 86 – 4:4

Настоящий триллер выдали футболисты немецкой и итальянской команд в Леверкузене. «Байер» к 19-й минуте благодаря голам Хавьера Эрнандеса повел со счетом 2:0. Однако «Роме» удался впечатляющий камбэк. Но еще до перерыва на взятия ворот Чичарито дублем ответил капитан гостей Даниэле De Росси – 2:2.

Во втором тайме, на 54-й минуте Миралем Пьянич вывел римлян вперед. А на 73-й минуте вышедший на замену Яго Фальке, казалось, снял все вопросы о победителе. Впрочем, игроки «Байера» думали по-другому, и их попытки отыграться не пропали даром. На 84-й минуте Кевин Кампль сократил отставание своей команды. А спустя 2 минуты Адмир Мехмеди установил окончательный результат.

После трех туров «Барселона», набрав 7 очков, лидирует в этой группе. Следом идет «Байер», у которого 4 балла. На одно очко от немецкого клуба отстает БАТЭ, а «Рома» замыкает таблицу группы, набрав всего 2 балла. 4 ноября «Барселона» примет БАТЭ, а в Риме сыграют «Рома» и «Байер».

Группа F

Арсенал – Бавария – 2:0
Голы: Жиру, 77 – 1:0, Озил, 90 – 2:0

До минувшего тура «Бавария», набрав 6 очков, лидировала в этой группе. «Арсенал», наоборот, в двух играх не сумел набрать ни одного балла и фактически закрепился на дне таблицы в этом квартете. Поражение от «Баварии» означало, скорее всего, прощание «канониров» с мечтой на выход в стадию плей-офф. К слову, подопечные Арсена Венгера сумели заработать три очка в этом матче и сделать свое положение в группе менее катастрофичным. Победу «Арсеналу» принесли голы Оливье Жиру и Месута Озила.

Динамо Зг – Олимпиакос – 0:1
Гол: Идейе, 79

Греческий «Олимпиакос» воспользовался осечкой «Баварии» и благодаря собственной победе в Хорватии сумел догнать мюнхенцев на вершине турнирной таблицы группы. Единственный гол в Загребе на 79-й минуте матча провел нигерийский форвард гостей Идейе Браун, известный по выступлениям за киевское «Динамо».

После трех туров ситуация в этой группе выровнялась. У «Баварии» и «Олимпиакоса» по шесть очков. По три балла имеют загребское «Динамо» и «Арсенал». 4 ноября «Бавария» и «Арсенал» сыграют в Мюнхене, а «Олимпиакос» в Пирее будет принимать «Динамо».

Группа G

Динамо К – Челси – 0:0

Дела у лондонского «Челси» после достаточно легкой победы над «Маккаби» в Лиге чемпионов никак не задаются. Вслед за поражением от «Порту» подопечные Жозе Мourиньо оступились в Киеве. В данной встрече счет так и не был открыт, хотя обе команды были близки к этому.

Порту – Маккаби Т-А – 2:0
Голы: Абубакар, 37 – 1:0, Браими, 41 – 2:0

Португальский клуб продолжает последовательно набирать очки в турнире. В третьем туре «драконы» на своем поле принимали израильский «Маккаби» из Тель-Авива. У гостей по сути никаких шансов в этой встрече не было. На 37-й минуте камерунец Винсент Абубакар вывел «Порту» вперед. А всего спустя 4 минуты алжирский легионер «драконов» Ясин Браими оформил окончательный результат встречи.

«Порту» продолжает лидировать в этом квартете – 7 очков. У киевского «Динамо» пять баллов. «Челси» набрал 4 очка. А «Маккаби» абсолютный аутсайдер группы. У израильтян нет набранных очков.

4 ноября португальский клуб сразится с «Маккаби» уже в Израиле. А киевское «Динамо» ждет непростой вояж в Лондон.

Группа H

Зенит – Лион – 3:1
Голы: Дзюба, 3 – 1:0, Ляказетт, - 49, 1:1, Халк, 56 – 2:1, Данни, 82 – 3:1

Питерский «Зенит» практически гарантировал себе досрочный выход из группы, набрав максимум очков после трех туров. Во вторник команда Андре Виллаша-Боаша обыграла «Лион». Голами отметились Артем Дзюба, Халк и Данни.

Валенсия – Генк – 2:1
Голы: Фигули, 15 – 1:0, Фоке, 40 – 1:1, Митрович, 72, автогол – 2:1

Испанская «Валенсия» добилась победы над бельгийским «Гентом» благодаря автоголу сербского защитника Стефана Митровича, который отличился на 72-й минуте. Первый гол испанского коллектива также можно записать на счет датского защитника «Гента» Лассе Нильсена, который до конца вел борьбу с полузащитником хозяев Софьяном Фигули.

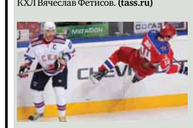
Сейчас «Зенит» лидирует в этой группе – 9 очков. У «Валенсии» шесть баллов. А вот «Гент» и «Лион» набрали по одному очку. 4 ноября «Лион» примет дома «Зенит». «Гент» на своем поле сыграет с «Валенсией».

ШВЕДОВА СОХРАНИЛА ПОЗИЦИИ

Казахстанская теннисистка Ярослава Шведова осталась шестой в обновленном рейтинге парного разряда по версии Женской теннисной ассоциации (WTA). Шведова остается лучшей представительницей Казахстана в парном разряде обновленного рейтинга, опубликованного в понедельник. Еще одна казахстанка – Зарина Дияс – во второй сотне осталась на 181-м месте. Возглавляет рейтинг парного разряда представительница Индии Сания Мирза, второй идет швейцарка Мартина Хингис, третьей – американка Бетани Маттек-Сандс. В рейтинге одиночного разряда Дияс остается лучшей из казахстанок – она поднялась за неделю с 54-й на 51-ю позицию. Шведова поднялась с 85-го на 82-е место, Юлия Путинцева за это время опустилась с 83-го на 84-е место. Возглавляет рейтинг одиночного разряда американка Серена Уильямс, на втором месте – румынка Симона Халеп, на третьем – россиянка Мария Шарапова. **(newskaz.ru)**

КИТАЙСКИЕ КЛУБЫ В КХЛ

«Вхождение китайских клубов в КХЛ – предрешенное дело, поскольку оно обсуждалось на уровне первых лиц наших государств. Если его согласовали столь высокопоставленные люди, то официальное объявление остается только вопросом времени. Следующие две зимние Олимпиады пройдут в азиатском регионе – Пхенчхане-2018 и Пекине-2022. Логично, что акцент сместится в азиатском направлении, поэтому мне непонятно, почему Южная Корея, получив право на проведение Игр, не занялась процессом развития хоккея. Она упустила этот момент, в итоге не получив конкурентного преимущества перед китайцами и японцами. Сам по себе фактор противостояния нескольких команд из одной страны в рамках крупного турнира привлекателен, в том числе и с точки зрения бизнеса. Так что появление сразу двух китайских клубов стало бы логичным решением в моем понимании, поскольку между ними возникнет принципиальное соперничество. Я вижу в качестве городов базирования Пекин и Харбин. Уровень нашей лиги не настолько высокий, чтобы до него нельзя было дотянуться, и здесь нет тех, кто способен объезжать соперников на одном коньке. Половина состава в наших клубах будет из китайских игроков, вторая – из легионеров», – сказал член совета директоров КХЛ Вячеслав Фетисов. **(tass.ru)**



ОПРЕДЕЛЕНЫ КАНДИДАТЫ НА «ЗОЛОТОЙ МЯЧ»

Международная федерация футбола (ФИФА) опубликовала список из 23 кандидатов на приз лучшему футболисту мира 2015 года – «Золотой мяч». Об этом сообщается на официальном сайте организации. В числе игроков, претендующих на награду, пять представителей мадридского «Реала» (Криштиану Роналду, Тони Кроос, Хамес Родригес, Гарет Бэйл и Карим Бензема), столько же футболистов мюнхенской «Баварии» (Томас Мюллер, Мануэль Нойер, Арьен Роббен, Артуро Видаль и Роберт Левандовски) и шесть игроков «Барселоны» (Лионель Месси, Неймар, Андрес Иньеста, Хавьер Маскерано, Иван Ракитич и Луис Суарес). Также на приз претендуют: Серхио Агуэро, Кевин Де Брейне, Яя Туре (все – «Манчестер Сити»), Эден Азар («Челси»), Златан Ибрагимович («ПСЖ»), Поль Погба («Ювентус») и Алексис Санчес («Арсенал»). Согласно букмекерским котировкам, главный претендент на «Золотой мяч» 2015-го года – Лионель Месси. Коэффициент на то, что аргентинец в очередной раз будет удостоен престижной награды, в британской конторе Ladbrokes равен 1.20. Нападающий каталонской «Барселоны» с 2010 года трижды завоевывал премию лучшему игроку мира. Три финалиста определятся 30 ноября. Обладатель «Золотого мяча» станет известен 11 января 2016 года. Последние два года лучшим футболистом мира признавался Роналду. ФИФА также представила список из 10 претендентов на звание лучшего тренера года: Максимилиано Аллегри («Ювентус»), Карло Анчелотти («Реал»), Лоран Блан («ПСЖ»), Унаи Эмери («Севилья»), Хосеп Гвардиола («Бавария»), Луис Энрике («Барселона»), Жозе Мourиньо («Челси»), Хорхе Сампаоли (сборная Чили), Диего Симеоне («Атлетико») и Арсен Венгер («Арсенал»). **(lenta.ru)**

Перемены в «Барысе»

Хоккейный клуб «Барыс» за прошедшую неделю обыграл московское «Динамо» и получил нового главного тренера

Данияр Балахметов
Фото: business-gazeta.ru

Хоккейный клуб «Барыс» с прошлой среды провел три матча в регулярном первенстве, в двух из которых астанинский клуб проиграл. 14 октября «Барыс» в завершающем матче домашней серии уступил «Амуру» – 2:3. А в субботу хоккеисты казахстанского клуба проиграли «Витязю» по буллитам – 4:3. Уже в понедельник команда Евгения Корешкова обыграла в Москве местное «Динамо» – 2:1. При этом «Барыс» по ходу поединка оказался в положении отыгрывающегося, после того как в первом периоде на 19-й минуте отличился Мэт Робинсон. Гости с этим мириться не стали, но для достижения результата им потребовалось изрядно потрудиться. Второй период вышел безголевым. А в заключительной двадцатиминутке Вадим Краснослободцев (47-я минута) и Найджел Доус (52-я минута) сломили сопротивление подопечных латвийского специалиста Харийса Витолиньша. В первом случае ассистентом выступил Талгат Жайлауов, во втором – Брэндон Боченски.

В среду выездная серия «Барыса» продолжилась противостоянием со словацким «Слованом». Результат этого поединка стал известен после того, когда номер был сдан в печать. В пятницу казахстанский клуб сыграет в столице Хорватии с «Медвешчаком», после чего «Барыс» ждет домашняя серия из пяти поединков. Начнется она 26 октября, а завершится 14 ноября.

Но самой громкой новостью, связанной с «Барысом», стало назначение на пост главного тренера Андрея Назарова, который работал с клубом в сезоне 2014/15. Один из самых эпатажных представителей постсоветского хоккея 16 октября был отправлен в отставку с поста главного тренера питерского СКА, но оставался без работы всего несколько дней. Под руководством Назарова «армейцы» провели 22 поединка, и только в десяти сумели победить. Вследствие этого СКА, являющийся действующим обладателем Кубка Гагарина, пребывает в середине сводной таблицы регулярного первенства КХЛ. Говорить о том, какие успехи ждут Назарова в «Барысе», еще рано. В прошлом сезоне под его руководством казахстанский клуб занял 11-е место в сводной таблице первенства и стал пятым в Восточной конференции. В 1/4 финала плей-офф Восточной конференции в серии до четырех побед «Барыс» уступил омскому «Авангарду» – 3:4. Впрочем, Назаров запомнился больше своими выходками, которые карались высказываниями со стороны дисциплинарного комитета лиги.

Помимо результатов команды и назначения Назарова, в начале этой недели появилась информация о том, что КХЛ после первого инспектирования проведенного на выходных не приняла ледовый дворец «Барыса». Его ожидает повторная проверка на предмет устранения недочетов и соответствия техническому регламенту КХЛ. Стоит отметить, что новая арена в августе принимала матчи Кубка президента РК.

ПИСТОРИУС ВЫШЕЛ ИЗ ТЮРЬМЫ

Легкоатлет-паралимпиец Оскар Писториус, осужденный на пять лет за убийство подруги Ривы Стенкамп, досрочно вышел на свободу, проведя в заключении один год. Об этом сообщает Reuters. Остаток срока Писториус проведет под домашним арестом. Отбывать наказание спортсмен будет в доме своего дяди в фешенебельном пригороде столицы страны Претории. Согласно условиям УДО, Писториус должен пройти курс психотерапии. Кроме того, ему не разрешено иметь оружие. О том, что Писториус выйдет на свободу под испытательный надзор 20 октября, стало известно на прошлой неделе. В начале ноября Верховный апелляционный суд ЮАР рассмотрит протест прокуратуры на приговор Писториусу. Обвинение намерено переквалифицировать статью на умышленное убийство, за которое предусмотрен минимальный срок в 15 лет. 6 октября комиссия по условно-досрочному освобождению ЮАР рекомендовала спортсмену пройти психотерапевтическое лечение с целью ликвидации криминогенных факторов совершенного им преступления. Легкоатлет отбывает наказание в тюрьме Претории с октября 2014 года. Он утверждает, что застрелил девушку, потому что принял ее за грабителя. Писториус – шестикратный чемпион Паралимпийских игр. Спортсмен также участвовал в Олимпиаде-2012 в Лондоне среди здоровых спортсменов. В его активе серебряная медаль чемпионата мира 2011 года в эстафете. **(lenta.ru)**

БОЛЕЛЬЩИК ЗАМЕНИЛ СУДЬЮ

Болельщик английского «Портсмута» Майк Хердл отработал в качестве резервного арбитра второй тайм матча против «Ньюпорта» в четвертом дивизионе чемпионата страны. Об этом сообщает The Portsmouth News. В конце первого тайма главный арбитр встречи Джеймс Эдкок получил травму икроножной мышцы. Его заменил резервный рефери Уэйн Баррэтт, после чего место четвертого судьи осталось вакантным. В перерыве по стадиону объявили, что срочно требуется человек с опытом работы арбитром. На это предложение откликнулся 28-летний Хердл, занявший место резервного судьи. «Я пришел на стадион посмотреть футбол, а в итоге сам стал частью игры. Это было здорово. Я сказал, что у меня есть опыт, и меня отвели в судейскую комнату. Там вместо надетой на мне футболки «Портсмута» мне выдали куртку арбитра», – рассказал болельщик. По словам Хердла, в конце игры один из тренеров «Портсмута» спросил его, почему к основному времени матча добавлено три минуты. Новоиспеченный рефери ответил, что было сделано шесть замен, за каждую из которых рекомендуется компенсировать по 30 секунд. Встреча завершилась домашней победой «Портсмута» (1:0). После 13 туров команда, еще в 2010 году игравшая в премьер-лиге, занимает второе место в четвертом по силе дивизионе Англии. **(lenta.ru)**

«ЭТИХАД АРЕНА» МОЖЕТ ПОЯВИТЬСЯ В РОССИИ

Футбольный стадион «Арена Химки» может сменить название на «Этихад Арена» после подписания спонсорского контракта между футбольным клубом «Химки» и авиакомпанией Etihad Airways. Об этом со ссылкой на гендиректора подмосковной команды Тажутдина Качукаева сообщает официальный сайт ФК «Химки». «По результатам выступления «Химок» в текущем сезоне условия договора с Etihad Airways будут пересмотрены в сторону увеличения финансового пакета, что мотивирует нас для достижения высоких спортивных результатов. По результатам сотрудничества, в течение двух лет будет рассмотрен вопрос о переименовании стадиона «Арена Химки» в «Этихад Арена», – заявил гендиректор. В настоящее время ФК «Химки», на счету которого три проведенных в Российской футбольной премьер-лиги сезона, уверенно лидирует в зоне «Запад» второго дивизиона. По итогам 14 матчей отставание ближайшего конкурента составляет семь очков. На данный момент на «Арене Химки» проводят свои домашние матчи московские ЦСКА и «Динамо», которые в ближайшее время должны переехать на собственные стадионы. Армейцы это сделают в 2016 году, а динамовцы – в 2017-м. Авиакомпания Etihad Airways (ОАЭ) является официальным спонсором трех футбольных клубов: английского «Манчестер Сити», чья арена носит название «Этихад Стэдиум», американского «Нью-Йорк Сити» и австралийского «Мельбурн Сити». **(lenta.ru)**

«Астана» или «Кайрат»?

Оба клуба сохраняют наиболее высокие шансы на чемпионство

Вячеслав Селезнев
Фото: fckairat.kz, fca.kz

До конца национального первенства по футболу осталось провести три тура. Алматинский «Кайрат», несмотря на потерю очков на своем поле в матче с «Атырау», сохраняет лидерство. И ближайший матч против «Астаны», намеченный на 25 октября в Алматы, по всей видимости, даст ответы на вопросы относительно определения чемпиона.

Однако футбольная осень в Казахстане ознаменовалась не только спором за медали в чемпионате, но и событиями вокруг поста президента Федерации футбола страны.

Возможные сценарии определения чемпиона

После 29-ти туров «Кайрат» набрал 39 очков и возглавляет таблицу. У «Астаны» на пять баллов меньше. Но при этом у столичного клуба один матч в запасе. 28 октября подопечные Станимира Стойлова принимают на своем поле «Атырау». Это будет пресыщенный матч 24-го тура. В случае победы над «Кайратом» «Астана» сократит отставание и даже станет лидером по потерянным очкам. При обратном исходе «Кайрат» отобрался от столичного коллектива на почтительное расстояние. И в любом случае алматинцы 28 октября будут болеть за «Атырау», с которым сами в субботу потеряли очки – 0:0. Далее у обоих клубов весьма непростой календарь. Отличие только в том, что «Астана» два заключительных поединка первенства проведет дома. А вот «Кайрат» один из двух матчей сыграет на выезде. Столичная команда 31 октября будет принимать «Иртыш». А завершит первенство действующий чемпион страны 8 ноября домашней битвой с «Актобе».

«Кайрат» 31 октября сыграет на выезде с «Актобе», а 8 ноября встретится с «Ордабасы» в Алматы. Стоит отметить, что матчи двух последних туров будут начинаться в одно и то же время. Станимир Стойлов четко обозначил приоритеты для своей команды, не взяв в Мадрид на игру Лиги чемпионов против «Атлетико» целый ряд футболистов основного состава. Болгарский специалист явно решил приберечь их на поединок с «Кайратом». Алматинцы имеют возможность досрочно завоевать золотые медали. Для этого им помимо победы над «Астаной» необходимо выигрывать у «Актобе». При этом победа столичной команды над «Атырау» уже мало на что повлияет.

К этому необходимо добавить, что «Актобе» замахнуться на чемпионство будет сложно, но побороться за серебряные медали они вполне могут. Сейчас западноказахстанцы на три балла отстают от «Астаны» и на 8 от «Кайрата». И 28 октября команда Йоана Андионе будет также желать успеха своим соседям по региону («Атырау»). А учитывая то, что актюбинцы поочередно сыграют с «Кайратом» и «Астаной», интрига в трех последних турах должна быть нешуточной. При гипотетических потерях «Астаны» в играх с «Кайратом» и «Атырау» актюбинцы имеют неплохие шансы сместить их со второго места. 24 октября команда Андионе в западноказахстанском дерби сыграет на выезде как раз против «Атырау». Также не стоит забывать, что у «Астаны» перед заключительным туром (8 ноября) два сложнейших поединка против «Атлетико». Первый был сыгран в Мадриде в среду. К сожалению, результат матча из-за позднего окончания стал известен после того, как номер был подписан в печать. А уже 3 ноября оба клуба в рамках четвертого тура группового этапа Лиги чемпионов сыграют в Астане.

Что касается минувшего тура, который был сыгран на выходных, то помимо безголевого мира в Алматы, побледили отметились «Актобе» и «Астана». Первые дома одолели «Иртыш» со счетом 3:2. А столичная команда обыграла на своем поле «Ордабасы» – 2:1. Оба матча прошли в субботу. «Актобе» заставил заметно понервничать своих болельщиков, ведя по ходу встречи – 2:0 и позволив гостям отыграться – 2:2. Победный гол подопечные Андионе забили в добавленное ко второму тайму время. «Астана» наоборот не доводила дело до подобной развязки. В пользу столичного клуба сыграл защитник гостей Сергей Малый, отметившийся автоголом на 19-й минуте. А затем преимущество дружины Стойлова удвоил Рохер Каньяс. Еркебулану Тунгышбаеву лишь оставалось сократить отставание.

Во второй шестерке (7-12 места) в трех матчах в минувший уик-энд был забит всего один гол. Его автором принадлежит игроку карагандинского «Шахтера» Андрею Карповичу, который в воскресенье отличился в Талдыкоргане в матче против «Жетысу». Во встречах «Тобол» – «Кайсар» и «Окжетпес» – «Тараз» счет так и не был открыт.

По истечении 29-ти туров в спре бомбардиров лидирует иваурийский форвард «Кайрата» Жерар Гоу, 22 раза огорчивший вратарей соперников. Следом с большим отрывом идет представитель «Окжетпеса» черногорец Лука Роткович, отличившийся 13 раз. 10 голов на счету другого «кайратовца» серба Джордже Деспотовича. У самого лучшего из казахстанских игроков, Сергея Хижниченко («Актобе») – 9 забитых мячей. Украинский форвард павлодарского «Иртыша» Константин Дудченко отличился 8 раз. Аналогичное количество голов на свой счет записали Душан Савич («Жетысу»), Танат Нусербаев («Астана») и Эдин Юнузович («Ордабасы»).

Камень преткновения

В казахстанском футболе уже не первый месяц широко обсуждается возможность проведения досрочных выборов президента федерации этого вида спорта. Поводом послужило назначение прошедшим летом действующего главы федерации Ерлана Кожагапанова на пост генерального директора Президентского профессионального спортивного клуба «Астана», куда как раз входит одноименный футбольный коллектив. В этом решении многие усмотрели совмещение двух должностей, которое могло вызвать конфликт интересов. В частности, Айсултан Назарбаев предложил в сентябре провести внеочередные выборы президента организации, выдвинув свою кандидатуру на этот пост. В минувшее воскресенье в Алматы на мероприятии под названием «Футбольная трибуна Казахстана» действующему главе ФФК инициативной группой был вынесен вотум недоверия. А уже во вторник в СМИ на фирменном бланке организации был разослан пресс-релиз за подписью генерального менеджера ФФК Дмитрия Васильева, где говорилось об отставке Кожагапанова. Впрочем, сам Васильев в своем твиттере опроверг эту информацию, заявив, что она не соответствует действительности. Также о том, что действующий глава федерации остается на своем посту, в твиттере написала Дина Искакова, главный специалист пресс-службы ФФК. Тем не менее с большой долей вероятности можно предугадать то, что борьба на этом не заканчивается.

Беспощадный Головкин

Казахстанский боксер-профессионал одержал очередную досрочную победу

Данияр Балахметов
Фото: AP Photo/Rich Schultz

Похоже, что Геннадий Головкин сделал привычными свои успехи на профессиональном ринге, вновь окончив очередной поединок досрочной победой. Когда в Казахстане было утро воскресенья, а в США вечер субботы, Геннадий Головкин встречался с канадским боксером Давидом Лемье. Поединок состоялся в Нью-Йорке на знаменитой и уже знакомой Головкину арене Madison Square Garden. Лемье, как и предыдущих соперников GGG, постигла незавидная судьба досрочно окончить поединок в ранге нокаутированного. Пусть даже нокаут был техническим, то есть рефери принял решение остановить бой ввиду невозможности канадцем продолжать его с неостанавливающимся носовым кровотечением. Если в целом говорить о ходе поединка, то первые два раунда получились спокойными. Головкин сразу завладел инициативой и искал возможности для точных и стремительных атак. Лемье наоборот предпочитал действовать на контратаках.

Во втором и третьем раундах казахстанец еще более явственно начал обозначать свое преимущество. А в четвертой трехминутке для канадца прозвучал первый тревожный звоночек. Но он сумел продолжить бой после нескольких точных ударов Головкина.

В заключительном отрезке пятого раунда Лемье оказался на настиле ринга. Однако канадца спасло то, что прозвучал гонг. Тем не менее Лемье удалось продержаться еще три раунда. В седьмой трехминутке рефери ненадолго прервал поединок для оказания медицинской помощи канадскому боксеру, у которого никак не останавливалась кровь из носа. А в восьмом раунде после решения арбитра канадец был вынужден капитулировать. Головкин одержал тридцать четвертую победу в тридцати четырех боях. Причем 31 раз казахстанец выигрывал досрочно. При этом сделал это 21 раз подряд. Казахстанец благодаря успеху в поединке с Лемье защитил титулы чемпиона мира по версиям WBA, IBO и WBC (временный титул) и стал обладателем пояса по версии IBF, который ранее принадлежал Лемье.

Казахстанец стал главным ньюсмейкером на родине. Между тем и за ее пределами победа имела широкий отклик. Так, к примеру, раздевалку Головкина перед боем посетил кандидат в президенты США Дональд Трамп. А футболист мадридского «Реала» Криштиану Роналду лайкнул фото Головкина в инстаграме с завоеванными поясами.

Стоит отметить, что гонорар Головкина составит $2 млн, тогда как Лемье получит $1,5 млн. Это самый крупный гарантированный гонорар в профессиональной карьере казахстанского боксера.

В интервью Boxingscene.com Головкин заявил о том, что будет выступать в среднем весе, пока не соберет все пояса. Его целью является чемпионский пояс WBC, которым владеет пуэрториканец Мигель Котто, а также звание чемпиона мира по версии WBO. Сейчас этот пояс принадлежит ирландскому боксеру Энди Ли. Котто 21 ноября проведет бой с мексиканцем Саулем «Канело» Альваресом.

По словам промоутера Головкина Тома Леффлера, у победителя боя Котто – Альварес будет 15 дней на то, чтобы дать согласие на бой с казахстанцем, говорится на сайте Boxingscene.com. В противном случае Всемирный боксерский совет (WBC) должен принять самостоятельное решение.

«ЛОКОМОТИВ» НАКАЗАН ЗА РАСИЗМ

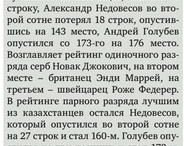
Союз европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) наказал московский «Локомотив» частичным закрытием южной трибуны на матче третьего тура группового этапа Лиги Европы с турецким «Бешикташем» за расистское поведение болельщиков на игре против албанского «Скендербеу». Об этом сообщается на официальном сайте УЕФА. Точное количество подлежащих закрытию мест не уточняется. Железнодорожники также заплатят штраф в размере 20 тыс. евро и должны будут вывесить на пустующих местах баннер, осуждающий расизм. Домашняя игра с «Бешикташем» состоится 22 октября. После матча против «Скендербеу» российский клуб на своем сайте опубликовал извинения и пообещал наказать виновных в соответствии с российским законодательством. 1 октября «Локомотив» в Москве обыграл «Скендербеу» со счетом 2:0 во втором туре группового этапа Лиги Европы. Фанаты железнодорожников во время матча выкрикивали оскорбительные лозунги на сербском языке в адрес албанцев. **(lenta.ru)**

ЕМЕЛЬЯНЕНКО ВЫСТУПИТ В МОНАКО

Российский боец смешанного стиля Федор Емельяненко примет участие в Международном объединенном турнире мира мастеров самбо и дзюдо, который пройдет 25 ноября в Монако. Об этом со ссылкой на пресс-службу соревнований сообщает ТАСС. «Федор Емельяненко уже подтвердил свое участие в соревнованиях», – отметили в пресс-службе. Также на турнире выступят чемпион Олимпийских игр-1984 по дзюдо, четырехкратный чемпион мира, член исполкома Международной федерации дзюдо Ясухиро Ямасита. Кроме того, участниками соревнований станут известные спортсмены из Франции, США и Саудовской Аравии. В качестве гостей на турнире будут присутствовать главы различных государств, члены королевских семей Монако и Саудовской Аравии, руководители ООН, Совета Европы, Всемирного банка. Международный объединенный турнир мира мастеров самбо и дзюдо пройдет в рамках проекта «Мир и спорт», который будет посвящен году России в Монако. 20 сентября четырехкратный чемпион мира по боевому самбо Федор Емельяненко сообщил, что свой первый после возвращения на ринг поединок он проведет 31 декабря в Японии. Соперником российского бойца станет кикбоксер индийско-японского происхождения Джайдип Сингх. **(lenta.ru)**

ПОТЕРИ КУКУШКИНА

Казахстанский теннисист Михаил Кукушкин за истекшую неделю опустился на 11 строк в первой сотне рейтинга Ассоциации теннисистов-профессионалов (ATP). В обновленном рейтинге Кукушкин является лучшим из казахстанцев, занимая 61 строку, Александр Недовесов во второй сотне потерял 18 строк, опустившись на 143 место, Андрей Голубев опустился со 173-го на 176 место. Возглавляет рейтинг одиночного разряда серб Новак Джокович, на втором месте – британец Энди Маррей, на третьем – швейцарец Роже Федерер. В рейтинге парного разряда лучшим из казахстанцев остался Недовесов, который опустился во второй сотне на 27 строк и стал 160-м. Голубев опустился на три позиции и стал 173-м. Возглавляют рейтинг парного разряда американцы Боб и Майк Брайаны, на третьем месте – бразилец Марсело Мело. **(newskaz.ru)**



«ЮВЕ» И «ЧЕЛСИ» ПРИШЛИ К СОГЛАШЕНИЮ

Туринцы согласовали с лондонцами условия выкупа полузащитника Хуана Куадрадо по сниженной стоимости в 22 млн евро. Летом 2015-го колумбиец был взят «старой синьорой» в аренду у «синих», где провел всего 6 месяцев. «Бьянконери» заплатили 1,5 млн евро за аренду с обязательным правом выкупа за 25 млн евро. Как сообщает La Gazzetta dello Sport, клубы договорились о трехмиллионной скидке туринскому гранду по трансферу, который состоится после открытия зимнего окна. **(eurosport.ru)**

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ SAAB 9-3

Удивительно, в Турции свой «национальный автомобиль» планируют построить на базе SAAB 9-3, который с небольшим перерывом выпускался с 2008 по 2014 год. Турецкое правительство получило право на использование технологий и агрегатов модели SAAB 9-3, на базе которой в стране собираются построить свой «национальный автомобиль»! К настоящему времени работы по созданию автомобиля идут полным ходом – уже были созданы три прототипа машины, которая внешне больше напоминает не SAAB, а созданный ранее на его платформе Cadillac BLS. По предварительным подсчетам, на создание автомобиля уйдет 3-5 лет, а 85% комплектующих будут выпускаться на турецких предприятиях. Стоимость всего проекта, в котором примет участие шведско-китайская компания National Electric Vecicle Sweden, владеющая в настоящее время SAAB, оценивается примерно в $1 млрд.

В НОВЫЙ ГОД – С НОВЫМ DATSUN!

Ровно через неделю в Токио бюджетная японская марка покажет публике загадочный концепт. «Легендарный японский бренд Datsun представит концепт своей новой модели, демонстрирующей возможное развитие продуктовой линейки Datsun», – говорится в пресс-релизе, предваряющем премьеру. И в качестве довеска имеется тизер. Летом этого года стало известно, что в 2016 году под брендом Datsun появится компактный автомобиль на новой платформе альянса Renault-Nissan под названием CMF. Той же, что легла в основу модели Renault Kwid. Следует полагать, что данный концепт является предшественником его серийной версии. С учетом того, что никакой информации о машине пока нет, гадать о ее коммерческих перспективах не имеет смысла. Напомним лишь, что сейчас различные модели Datsun продаются в России, Индии, Индонезии и Южной Африке с учетом национальных особенностей каждого рынка.

МЛАДШЕНЬКИЙ

Porsche собирается продлить свою модельную линейку вниз за счет запуска в серию еще более компактного кроссовера, чем Macan. Porsche-Junior, он же «Маканыш», будет иметь ярко выраженный «купированный» кузов и будет предлагаться как в трех-, так и в пятидверных вариантах. В стандарте будет установлен задний привод (полный – опционально), а моторная гамма будет состоять из рядных 4-цилиндровых агрегатов, увязанных в паре с преселективными «роботами» с двумя сцеплениями. Предположительно появление маленького кросс-купе Porsche состоится в 2017 году. Еще рано говорить о цене предстоящей новинки, но она будет явно ниже тех 60 000 евро, которые сейчас официальные дилеры компании просят за Macan в Германии.

«СТРИПТИЗ» БЛИЗИТСЯ К ФИНАЛУ

В Германии новый Е-класс открылся согражданам практически лишенным всяческого искажающего обвеса. Имеются сильные подозрения, что мерседесовцы таким образом дают повод, чтобы лишний раз в СМИ упомянули об их новейшей разработке, которая, положа руку на сердце, уже всем набила оскомину. Среди свежей информации о W213 можно упомянуть, что новинка обещает быть крупнее текущей модели: увеличатся и колесная база, и длина кузова в целом – на 55 мм. Дизайн же является почти полным повторением облика седанов S- и C-класса. Основу моторной гаммы составят бензиновые «четверки», двигатели V6 и V8, а еще и двухлитровый турбодизель OM 654 модульной конструкции. Основная КПП – девятиступенчатый «автомат» 9G-Tronic.

Впереди нас ждет Токийский автосалон

Андрей Макаров

Показывая новинки автопрома, автосалон в Токио открывает свои двери два раза в год. История мероприятия началась с 1954 года, с тех пор традиционный автосалон стал одним из самых значимых мировых выставок автомобильной промышленности. 44-е мотор-шоу не стало исключением. Срок проведения выставки – с 29 октября по 8 ноября 2015 года. Кстати, компания вновь возвращается к дате выставки в начале ноября из-за нежелания конкурировать с двумя другими международными автосалонами: в Лос-Анджелесе и Гуанджоу. Посетители Токийского автосалона смогут увидеть автомобили, коммерческий транспорт, мотоциклы, огромное количество тюнинговых деталей, запчастей для автомобилей и многое другое.

А вот что же нас ждет на Tokyo Motor Show?

Subaru VIZIV Future

VIZIV концептуальная модель кроссовера, дающая представление о будущих серийных автомобилях японской компании. Машина, по словам представителей компании, отражает новую фирменную концепцию «наслаждения и душевного спокойствия», но при этом пропагандирует активный образ жизни. Экстерьер Subaru VIZIV Future имеет агрессивные черты за счет угловатых линий кузова и декоративных элементов. Корма автомобиля оборудована специальными креплениями для перевозки велосипедов. Интерьер машины оснащен четырьмя отдельными сиденьями. Многочисленные электронные системы автомобиля управляются с цветного сенсорного дисплея, размещенного на центральной консоли. Полноприводный концепт оснащен гибридной силовой установкой с турбомотором 1,6 DIT в паре с вариатором и электромотором. Автомобиль оснащен системой автономного вождения, которая способна самостоятельно вести машину и парковать ее.

Mitsubishi eXconcept 2

Прототип будет демонстрировать последние достижения марки в области создания электромобилей, а также разработки систем автономного управления транспортом, безопасности и мультимедиа. Кроме этого, концепт покажет новый вариант оформления передней части автомобилей Mitsubishi (в рамках стиля Dynamic Shield) с уменьшенной решеткой радиатора, вытянутыми в стороны узкими фарами, а также большими едиными блоками «противотуманок» и ходовых огней. Решения, примененные дизайнерами при создании задней и боковых частей кузова, также воплотят на серийных моделях марки.

Подробности пока не разглашаются, но уже известно, что концепт оснащен постоянным полным приводом, системой автономного вождения и полным набором систем-помощников.

Suzuki Ignis

Suzuki рассекретила новый кроссовер, который получил название Ignis. Автомобиль, названный в честь модели, выпускавшейся в 2000 годах, будет официально представлен на международном автосалоне. Новый Suzuki Ignis представляет собой серийное воплощение концепта iM-4, представленного на автосалоне в Женеве весной текущего года. В серию авто пошло без существенных изменений во внешности, лишь слегка поменяло бампера, оптику и зеркала. Скорее всего, также не изменились и размеры кроссовера. Напомним, что концептуальный Suzuki iM-4 достигал 3695 мм в длину, 1709 мм в ширину и 1556 мм в высоту при колесной базе 2438 мм. Технические подробности авто не сообщаются. Известно, что автомобиль будет оснащаться 1,2-литровым двигателем, работающим в паре с электромотором и бесступенчатым вариатором. Не исключено, что кроссовер может получить 1,0-литровый турбированный мотор Boosterjet, уже дебютировавший на модели Baleno. Модель будет переднеприводной, а за дополнительную доплату можно получить полноприводную версию.

Honda FCV

А вот Honda анонсировала премьеру очередного водородного концепт-кара. Прототип получил название FCV (Fuel-cell Vehicle). Прототип машины хондовцы показали еще два года назад, а сейчас везут в Токио серийную версию. Технические параметры нового прототипа воспроизводят характеристики прежнего – машина рассчитана на перевозку пятерых пассажиров и способна преодолеть около 700 км без дозаправки. Салон машины получил декоративные металлические вставки, а также отделку из кожи и дерева. В центральной консоли расположен крупный дисплей мультимедийной системы. Автомобиль развивает около 136 л.с., а энергетическая установка компактнее и на 60% эффективнее, чем у последнего серийного водородного автомобиля Honda FCX Clarity.

Toyota Prius

Напомним, что первая презентация автомобиля состоялась на сентябрьском закрытом мероприятии в Лос-Анджелесе, а мировая премьера пройдет на Токийском автосалоне. Общие черты остались узнаваемы, но футуристическая оптика приобрела еще более экстравагантную форму, линия крыша стала более покатой. Интерьер гибрида получил материалы отделки улучшенного качества и оформление в стиле нового водородомобиля Toyota Mirai. Размеры авто близки к предшественнику, однако в длину авто – 4550 мм, в ширину – 1770 мм, в высоту – 1490 мм при колесной базе 2700 мм. Масса автомобиля различается в зависимости от модификации. В новом кузове гибридный агрегат состоит из бензинового четырехцилиндрового двигателя объемом 1,8 литра (60 л.с.) и электромотора (90 л.с.). В смешанном цикле расход заявлен 2,5 литра на 100 км пути, при этом с совершенно пустым баком гибрид может преодолеть до 50 км.

Nissan Teatro for Dayz

Компания Nissan поделилась первыми изображениями нового концептуального автомобиля под названием Teatro for Dayz. Новый концепт-кар японской марки предназначен для молодежи, которая проводит больше времени в соцсетях, чем за рулем.

Конструкторы Nissan уверены, что для будущих поколений водителей определяющими параметрами станут не мощность двигателя и динамические характеристики, а наличие в машине современных гаджетов и средств коммуникаций. Вся передняя панель, как и тыльная часть передних кресел, представляет собой огромные сенсорные дисплеи, которые позволяют не только общаться в соцсетях или через видеочаты, но и управлять музыкальными системами. Боковые двери сделаны распашными, а освещение салона можно менять по настроению. Не исключено, что новинка может получить тот же 0,7-литровый трехцилиндровый мотор, что и обычный Dayz.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Мира Халина, директор, mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45

Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Алишер Абдулин, редактор «Спорт»,
Журналисты: **Олег Ни, Данияр Молдабеков, Елена Тумашова, Анна Видянова**
Спецкор в Астане: **Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 21.10.2015 г. Заказ N 2419.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04