



Чужой пир

Когда совершается преступление, криминалисты первым делом задаются вопросом: кому оно было выгодно? Тот же самый вопрос стоит применить к решению казахстанских властей о резкой девальвации тенге.

А выиграли на такой игре с валютной те, кто получает валютную выручку. Конкретно — нефтяные и металлургические магнаты. Да-да, те самые, что числятся в списках миллиардеров. Они все на слуху. Корпорация «Назахмыс» хвастается, что теперь ее акции подскочили в цене. Звучит как тост за здоровье на пиру во время чумы. Конечно, такое дело олигархам до того, что реальные доходы основной части населения тают, как снег в конце зимы? Нуное им дело до того, что бедные беднеют, если они, богатые, богатеют?

Что бы ни говорил Нацбанк в своих официальных разъяснениях, но сработали субъективные причины. Прямо сначем — олигархии нужно было заработать. Даже ценой стабильности в стране. Далеко подорвав доверие к национальной валюте. Объективных причин для резкой девальвации — на 20% (!) — не было. Поступления долларов от нефтяной отрасли в страну уверенно растут. Достаточно посмотреть на активы Национального фонда. За 2013 год международные резервы Казахстана в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте (по предварительным данным Нацбанка, \$70,5 млрд), увеличились на 10,5%, до \$95,2 млрд. Цена на нефть держится примерно на одном уровне — \$108–110 за баррель Brent. Значит, валютная выручка в стране не сокращается, так в чем же дело? У Национального банка в активах \$24,7 млрд. Конечно, ему приходится продавать доллары на бирже, чтобы поддерживать стабильность тенге. Но за весь 2013 год из-за проведения валютных интервенций активы Нацбанка снизились всего на 12,7%.

Одним из аргументов Нацбанка было ухудшение платёжного баланса (если брать несервизовый сектор) — проблема системная. Растет импорт потребительских товаров, понятно, что импортерам нужно все больше долларов для закупки продукции за рубежом. Растущий спрос на доллары внутри страны приводит к тому, что Нацбанку приходится продавать часть своих активов, чтобы дергать валютный курс стабильным. Но это системная проблема нашей экономики — мы не просто сидим на импорте, мы из года в год увеличиваем дозу, не в состоянии развить собственное производство. Чем все это закончится? Передозировкой? Или власть, проведя девальвацию, повысит количество отечественных товаропроизводителей? Каким образом? После аналогичной девальвации тенге в 2009 году чуда не произошло, продукция «made in Kazakhstan» не прошла победным маршем по полкам магазинов. Половину аргументов властей (если не все) можно смело отправить в мусорную корзину. Они несостоятельны.

Никто не говорит, что стабильный курс нужно вечно поддерживать искусственно. Бесконечные валютные вливания Нацбанка похожи на припарки медленно умирающему больному. Сильная валюта может быть только в сильной экономике. В такой экономике, в которой много успешных местных производителей. Их готовая продукция (а не сырье) продается не только на внутреннем рынке, но и отправляется на экспорт. Чем больше таких предпринимателей, тем больше валютной выручки они получают и продают внутри страны. Сильная экономика скорее рискует столкнуться с ревальвацией — укреплением курса национальной валюты. Нам, конечно, до ревальвации далеко, надо сказать, что и у нее есть свои минусы. Но слабость нашей экономики неправильно компенсировать шоковой девальвацией. Только потому, что кому-то захотелось посреди этой слабости создать оазис, в котором нувориши пьют виски и спорят за места в рейтингах миллиардеров.

Тенге посыпался



Лавировали, лавировали и девальвировали — так в свете последних событий можно перефразировать известную скороговорку. Правда, упражняться казахстанцам предстоит вовсе не в совершенствовании своей дикции, а в способностях выживать в новых экономических условиях. Какая жизнь ждет страну после девальвации — ответ на этот вопрос «&» пытался найти вместе с экспертами.

Напомним, что неожиданное решение государства — отказ от поддержания обменного курса тенге на прежнем уровне — привело к девальвации национальной валюты на 20–25%. Это, в свою очередь, не смогло не вызвать паники и возмущения населения, до последнего момента ничего не подозревавшего о часе икс. Прислушавшись 11 февраля почти на четверть беднее, люди кинулись к обменным пунктам валюты в попытке обменять свои тенговые сбережения, но было уже слишком поздно. Поезд ушел и увез с собой значительную часть накоплений наших граждан. Однако жизнь, как говорится, продолжается, вопрос в том, какой она будет теперь.

Окончание на стр. 3

О ЧЕМ ГОВОРЯТ
ЦИФРЫ? СТР. 2

КЛЮЧИ ОТ
РЫНКА СТР. 6

КОНТРОЛИРОВАТЬ —
НЕ УПРАВЛЯТЬ СТР. 6



МОЕ
ЛУЧШЕЕ
ФОТО

СТР. 12



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

Найдутся десятки причин отложить отдых на лето, а мы предлагаем единственный приятный повод для путешествия в азиатские города менее чем за 100 000 тенге! Бронируйте сегодня, отправляйтесь в Куала-Лумпур, Бангкок, Гонконг, Сеул и Хошимин уже будущей весной.

Для бронирования и информации посетите www.airastana.com или звоните +7 727 2444477, +7 7172 584477



& МЕРОПРИЯТИЕ

Торговые перспективы

Одной из главных проблем казахстанской экономики и торговли на сегодняшний день является плохо развитая инфраструктура. Это не дает в полной мере развиваться традиционной торговле, переноса ее в интернет-пространство. Это и многое другое обсуждалось на этой неделе в рамках прошедшей международной конференции «Торговая миссия в Казахстане».



Окончание на стр. 3

АКТУАЛЬНО

& СТАТИСТИКА

793

казахстанских предприятия задолжали в 2013 году заработную плату своим сотрудникам. Об этом сообщила министр труда и социальной защиты населения РК Тамара Дуйсенова на расширенном заседании коллегии ведомства.

Если по состоянию на начало прошлого года 92 предприятия страны имели задолженность перед 9 тыс. своих работников на общую сумму свыше 1 млрд тенге, то на протяжении 2013 года государственными инспекторами труда была выявлена общая задолженность еще по 793 предприятиям на сумму примерно 4,3 млрд тенге. По словам Тамары Дуйсеновой, благодаря совместной работе с министерствами юстиции и финансов, а также с Генеральной прокуратурой на сегодняшний день была погашена задолженность предприятий перед 46 тыс. работников на общую сумму 4,7 млрд тенге.

«На 1 января текущего года задолженность по заработной плате составляет 738 млн тенге на 74 предприятиях. В общей сумме задолженностей на долю города Алматы приходится 23 процента, Карагандинской области — около 18 процентов», — отметила Тамара Дуйсенова. По ее словам, к настоящему времени с учетом ранее выявленных задолженностей погашена задолженность перед 46 тыс. работников на общую сумму 4,7 млрд тенге.

О ЧЕМ
ГОВОРЯТ
ЦИФРЫ?

46,5

%

всех пенсионных активов Казахстана аккумулировано в Едином накопительном пенсионном фонде (ЕНПФ) по состоянию на 1 февраля текущего года. Об этом передает BNews.kz со ссылкой на заместителя председателя правления АО «ЕНПФ» Руслана Ерденаева.

Так, по его словам, в денежном выражении ЕНПФ уже сосредоточил в себе 1,7 трлн тенге. В свою очередь количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков с заключенными договорами достигло 4,5 млн. «На сегодня ЕНПФ обладает широкомасштабной региональной сетью, которая включает в себя 243 пункта обслуживания по всему Казахстану», — отметил г-н Ерденаев.

К слову, он добавил, что вкладчики ЕНПФ в любое время могут получить обновления по состоянию пенсионных отчислений на любую запрашиваемую дату бесплатно. В выписке будет содержаться информация о сумме пенсионных активов с указанием даты фактического поступления, сумме начисленного инвестиционного дохода за каждый месяц, перечень финансовых инструментов пенсионного вознаграждения. Выписку по состоянию пенсионных активов казахстанцы могут получить по своему усмотрению несколькими разными способами. А именно: сообщения на электронную почту, личное обращение, личный кабинет на сайте ЕНПФ или через ЦОНы.

На 25

%

будет увеличен размер социальных пособий для инвалидов с 1 июля 2015 года. Об этом сообщила министр труда и социальной защиты населения Казахстана Тамара Дуйсенова.

«В отношении лиц с ограниченными возможностями мы подготовили все расчеты и будем готовить законопроект для увеличения размера государственных социальных пособий на 25% с 1 июля 2015 года», — сказала министр. Также она добавила, что предпринимаются соответствующие меры для людей, имеющих низкий доход. «Нужно отметить, что у нас есть категории, которые самостоятельно не могут обеспечить себе доход. Эта категория будет получать безусловную помощь. А для категории граждан, которые являются трудоспособными, имеют возможность трудиться и получать доход, будет предоставляться адресная социальная помощь при условии активного участия трудоспособного человека в программах занятости», — сказала г-жа Дуйсенова.

По словам министра, проект будет апробирован в Акмолинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях.

& ЗНАКОВЫЕ СОБЫТИЯ

ПО АМБАРАМ
ПОМЕСТИ,
ПО СУСЕККАМ
ПОСКРЕСТИ...

Есть области, где стабилизационные фонды на сегодняшний день пусты, к сожалению, эти деньги лежат, скорее всего, на депозитах. Об этом сообщает Казинформ со ссылкой на министра сельского хозяйства РК Асылжана Мамытбекова.

«У нас в год завозится продукции и продуктов переработки в объеме около 4 млрд долларов извне. Понятно, что изменение курса тенге приведет к удорожанию этих товаров, поэтому против этого предпринять что-то административным путем довольно сложно, и это может привести даже к обратной реакции, просто этот товар перестанет завозиться, и дефицит приведет, наоборот, даже к поднятию цен на внутренние, т. е. нами производимые продукты, здесь важно не перегнуть палку», — сказал Асылжан Мамытбеков.

При этом, по его словам, очень важно правильно управлять стабилизационными фондами. На сегодняшний день в РК имеется 43 тысячи тонн товаров в стабилизационных фондах.

«Есть, правда, области, где стабилизационные фонды на сегодняшний день пусты, к сожалению, это тоже свидетельствует о не очень правильном управлении. Эти деньги лежат на депозитах, скорее всего, поэтому надо искать возможности, как их пополнить, и на сегодняшний день сделать это не поздно», — заключил министр.

Сегодня убудет,
завтра прибудет

В результате корректировки курса тенге по отношению к доллару в республиканский бюджет поступит дополнительно 130 млрд тенге, сообщил министр экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаев. По его словам, это произойдет за счет увеличения суммы поступлений от сбора таможенных пошлин и налогов, передает «Казинформ».

«С учетом девальвации номинальный объем валового внутреннего продукта возрастет дополнительно на 6,5%», — сказал г-н Досаев на брифинге в Службе центральных коммуникаций. По его словам, на рост ВВП окажет свое влияние увеличение тенговой выручки от экспорта на 8,8%.

ЭКСПАТЫ АТАКУЮТ

Казахстан стал еще привлекательнее для жителей Украины. После начала протестных акций в стране усилились чужеродные настроения. Но в большей степени данную тенденцию социологи связывают не с политической, а с экономической. Украина сейчас переживает не самые лучшие времена, сообщает журнал «Биржевой лидер».

В кадровом агентстве, расположенном в центре Алматы, иностранцам помогают найти работу. Туда обращаются и украинцы. Казахстан нуждается в специалистах нефтегазовой отрасли, пищевой промышленности, металлургии. Также нужны и программисты. Есть немало количество заявок и на управленцев высшего звена.

На данный момент Украина делится с Казахстаном в большей мере опытными топ-менеджерами. Эксперты предупреждают, что, если в ближайшее время ничего не изменится, то поток мигрантов с Украины в Азию только усилится. И таких прогнозов становится больше, тем более что недавно начался обвал курса национальной валюты на Украине.

В свою очередь Нурсултан Назарбаев недавно отметил, что политический кризис на Украине связан с социальными проблемами.

WE
DAY

МЫ СОБИРАЕМ СТАДИОНЫ ПО ВСЕМУ МИРУ, ЧТОБЫ
СКАЗАТЬ «СПАСИБО» МОЛОДЕЖИ ЗА ДОБРЫЕ ДЕЛА

КАЖДЫЙ УЧАСТНИК, ПРИСОЕДИНИВШИЙСЯ К НАМ В FACEBOOK
И TWITTER, ДАЕТ НАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДАРИТЬ ШКОЛЬНЫЕ
ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ОДНОМУ НУЖДАЮЩЕМУСЯ РЕБЕНКУ

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ = + +

McCANN
ALMATY

initiative

Сладкие
ИНВЕСТИЦИИ

Инвесторам из Южной Кореи понравились казахстанские кондитерские изделия, они будут экспортировать их в Азию, в том числе в Южную Корею. Об этом сегодня в Алматы во время посещения фабрики «Рахат» в рамках рабочего визита заявил заместитель премьер-министра, министр индустрии и новых технологий РК Асет Исекешев, передает «Казинформ».

«Компания «Рахат» завершила модернизацию в прошлом году. Новые владельцы планируют расширить производство в Алматы и создать новое производство в Шымкенте», — сообщил Исекешев.

По его словам, зарубежные инвесторы намерены и дальше продолжать свои проекты в Алматы. Корейская компания LATTE, которая купила в прошлом году 76% акций «Рахата», сейчас номер один в Азии по производству кондитерских изделий, и ее руководство четко понимает, что нельзя разрушать тот багаж, который есть.

«Казахстанский шоколад будет жить — это главное. Нужно наращивать производство этих любимых всеми конфет. Причем инвесторы говорят, что им понравилось качество шоколада. Плюс к этому они будут производить на этой фабрике свои изделия для экспорта в Россию и Центральную Азию. Это новые рабочие места, новые налоги, новые продукты», — подчеркнул Асет Исекешев.

УСЛЫШАННЫЕ

Из Уголовного кодекса наконец убрали статью за лжепредпринимательство, на отмене которой настаивала партия «Ак жол», передает Total.kz со ссылкой на пресс-службу «Ак жол».

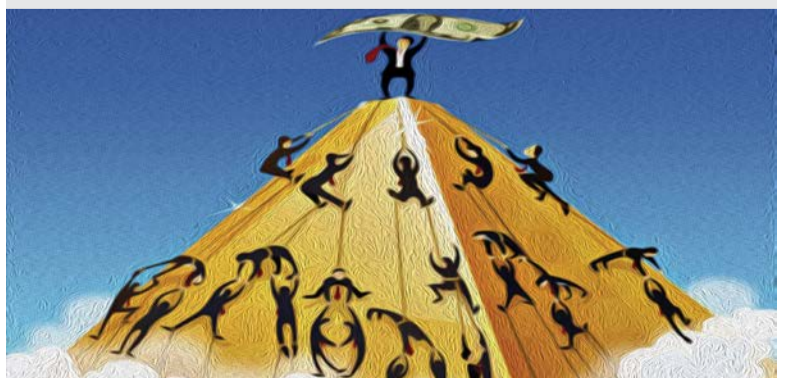
По словам руководителя партии Азата Перуашева, на протяжении последних 6-7 лет бизнес-сообщество, партия «Ак жол» и Национальная палата предпринимателей требовали отменить статью, по которой налоговые недоимки взимались не с самих мошенников, а с добросовестных предпринимателей.

«Это приводило к разрастанию проблемы в снежный ком, когда наказывали и штрафовали задним числом не только тех, кто заключал договоры с аферистами, став их контрагентом, но уже и контрагентом этих контрагентеров. Причем доначисления и штрафы производились не по конкретной сделке, которая признавалась незаконной, а по всем операциям таких компаний. В период кризиса это серьезно подорвало финансовое положение многих предприятий, а некоторые были доведены до банкротства», — напомнил предысторию многолетнего спора Азат Перуашев.

Лидер «Ак жол» поблагодарил разработчиков законопроекта в лице Генеральной прокуратуры и правительства за то, что голос бизнеса и парламентских фракций был услышан.

Правда, несмотря на то что сама статья «Лжепредпринимательство» была убрана из документа, в других статьях нового законопроекта (ст. 214-216) сохранились формулировки, позволяющие трактовать похожие правонарушения в прежнем смысле, перекладывая недоимки по налогам на добросовестный бизнес.

«Считаем, что в ходе второго чтения необходимо снять все возможные сомнения на этот счет и принять такие редакции этих статей, которые не смогут толковаться двояко ни налоговыми органами, ни финполком. Мы должны четко дать понять, кто отвечать за преступления должен не кто-то другой, а именно то лицо, которое непосредственно их совершило. Но при этом само наказание должно быть адекватным и неотвратимым», — заявил Азат Перуашев.



Тенге посыпался

Начало на стр. 1

Начнем с того, что будет происходить с курсом национальной валюты. По мнению директора департамента аналитики АО «Асыл Инвест» Айвара Байкенова, изменение политики Нацбанка в сторону свободного курсообразования и таргетирования инфляции говорит о том, что «стабильность» курса тенге останется в прошлом. «В дальнейшем мы будем наблюдать более волатильное движение в зависимости от изменения внешней конъюнктуры», — поясняет эксперт в интервью «&». По его словам, отныне курс USD/KZT будет в большей степени следовать за динамикой USD/RUB. Однако с учетом того, что девальвация была в какой-то степени осуществлена с «запасом» (то есть больше, чем необходимо) и на фоне установленного краткосрочного коридора в 185 +/-3 тенге, курс национальной валюты выше верхней границы (188 тенге) не пойдет, но при этом возможно падение ниже 182 тенге.

В свою очередь, по словам старшего аналитика Агентства исследований рентабельности инвестиций Ерлена Бадыхана, в среднесрочной перспективе 3-5 лет не исключена дальнейшая девальвация. Ее значения могут быть самыми разными и, возможно, будут меняться в пределах 50 тенге. В краткосрочной перспективе 1-2 года уровень в 185 тенге к доллару, скорее всего, сохранится.

Между тем, по словам руководителя департамента налогов и права «Делойт» Владимира Кононенко, дальнейший валютный курс будет зависеть от состояния экономики — не только нашей, но и мировой, а также от цен на ресурсы, в том числе энергетические, металлы и другие товары. «Мы можем ожидать в течение 2-3 ближайших лет плавного понижения курса тенге по отношению к доллару США в соответствии с озвученным прогнозом Национального банка», — заключил г-н Кононенко.

Пока эксперты пытаются спрогнозировать дальнейшее поведение тенге, люди уже сейчас начинают ощущать на себе все прелести жизни после девальвации. В первую очередь начинает дорожать импортная продукция. Как поясняет Ерлен Бадыхан, производители закупают сырье за границей в иностранной валюте, чаще всего в долларах. А это значит, что отныне они должны будут тратить на 20% больше тенге для приобретения иностранной валюты. В свою очередь, увеличение расходов производителей перелажет на плечи потребителей, т. е. нас с вами. А с учетом того, что мы практически ничего сами не производим, деньги из кошельков казахстанцев будут утекать еще быстрее.

К тому же, как отмечают в «Делойт», проявление эффекта инфляции хотя и займет какое-то время, но не заставит ждать себя долго. «Потребуются, вероятно, месяца два-три. В первую очередь вырастут цены на импортные товары, затем на нефтепродукты, в дальнейшем — на остальные товары и услуги, возможно, и коммунальные», — делится в интервью «&» Владимир Кононенко. Все это, по словам генерального директора Финансово-банковского совета СНГ Павла Нефидова, значительно скажется на потребительском спросе, который сразу же сожмется по тем позициям, которые не являются товарами первой необходимости. «Причем



Пока же эксперты пытаются спрогнозировать дальнейшее поведение тенге, люди уже сейчас начинают ощущать на себе все прелести жизни после девальвации.

это «сжимание» будет продолжаться не одну неделю. Пройдут месяцы, пока не произойдет полная адаптация. В результате хоть и косвенно, но это ударит по такому сегменту, как торговля», — поделился с «&» г-н Нефидов. Иными словами, пострадать сейчас может не только обычный потребитель, но и бизнес. Согласно с этим и генеральный директор ИК «Фридом Финанс» Тимур Турлов. По его словам, ничего хорошего девальвация не принесет среднему бизнесу. «Выиграют, как

обычно, те, кто имеет валютные активы и обязательства в тенге. Больше всего пострадают те, кто имел валютные обязательства по кредитам или контрактам. Безусловно, в ближайшие недели глобальная бизнес-активность будет парализована, все будут пытаться адаптироваться под новую реальность», — заключил г-н Турлов. Что же касается власти,

то она всем своим видом пытается показать, что, несмотря на все перечисленные неудобства, ничего сверхъестественного не происходит. На вопрос о том, почему вообще возникла необходимость так поступать со своей страной, государство как будто отвечает уже ставшим традиционным ответом: «Потому что, потому что...».

Рабига Абдинеримова, Екатерина Норабаева



Ходячие анекдоты

Слушаешь наших чиновников и диву даешься. С одной стороны, девальвация, она ведь как нокаут для национальной валюты — смеяться грешно. С другой стороны, когда видишь кругом на ходу придуманные анекдоты, как сдержаться?

Вот, к примеру, Найрат Нелимбетов заявил, что только ночью узнал про необходимость девальвации. Сразу представляешь ночной звонок, тишину нарушает шепот: «Да-да... Понятно... Платенный баланс падает... Не поднимается никак... Конфуз, однако...». И Найрат Нематович до утра ищет аргументы для обоснования низкой потенции тенге. И что удивительно — находит! И не один, а целых пять аргументов! Со следами бессонной ночи на лице, но довольный проделанной работой, глава Национального банка спешит на пресс-конференцию...

Затем аними, будто сговорившись, начали контролировать цены на товары первой необходимости. Некоторые заявили, что им дванды в день докладывают о ситуации с ценами. Допустим, утром сплундавший вбегает к аниму и докладывает: «Яйца — 200 тенге, сахар — 150 тенге...». После обеда: «Яйца — 210 тенге, сахар — 160 тенге...». Аним успокаивается: «Хорошо, что народ успел пообедать яйцами по 200 тенге, ай да я, ай да молодец!» А что еще он может сказать или сделать? Инфляция — то всегда идет следом за девальвацией. Против рыночных законов не попрешь.

Или вот, например, государственные объявления по радио: «Граждане, если вы столкнулись с необоснованным завышением цен, звоните на горячую линию...»

Наверное, и вы стали свидетелем, а монет, дане и участником следующих сцен, когда попутель спрашивает продавца: «Почем платье?» — «30 000 тенге». — «Обоснуй!» И что делать в этой ситуации коммерсанту? Объяснять, что платье хоть и пошито в Назахстане, но ткань — из Индии, а пуговицы — из Италии, и за все импортное приходится платить иностранной валютой? Или что эти сотовые телефоны хоть и поступили в прошлом месяце, но получены в виде товарного кредита, расплачиваться по которому нуноно теперь в долларах по нынешнему курсу? Так ведь, получается, целую лекцию придется читать клиентам! А монет, это вовсе и не горячая линия запущена, а завуалированная программа по повышению финансовой грамотности населения? А девальвацию тенге придумали только для того, чтобы пробудить интерес народа к принципам ценообразования? Наное все — тани находчивое у нас правительство! Диву даешься. Ай да чиновники, ай да молодец!..

И вот совсем свежий опус: премьер Серин Ахметов сообщил, что у правительства имеются все ресурсы для обеспечения населения «социальным хлебом». Правда, не сообщил адрес, где этот хлеб находится. Я так думаю, что это буфет Канцелярии премьер-министра. Если кто владеет другой информацией, будьте добры, подиньте адресок...

& МЕРОПРИЯТИЕ

Торговые перспективы

Начало на стр. 1

Выгодное географическое положение Казахстана дает стране немало привилегий и предоставляет удобную площадку для торговли, как внутренней, так и международной. Однако большая территория и маленькая численность населения требуют от участников торговых отношений особого подхода. Именно поэтому, по словам заместителя председателя правления АО «Казпочта» Мурата Жарылкаганова, главной целью конференции «Торговая миссия Казахстана» в первую очередь было выстраивание взаимоотношений. Слет игроков торговли проводится на регулярной основе не первый год. Говоря о пользе конференции, г-н Жарылкаганов отмечает, что поначалу мероприятие носило больше ознакомительный характер, а сегодня видны уже конкретные результаты. «Конференция «Торговая миссия Казахстана» — это площадка для выстраивания новых торговых взаимоотношений. Каждый год здесь обсуждаются разные коммерческие вопросы с партнерами из России, Украины, Беларуси, Прибалтики, а также Казахстана», — говорит он.

Актуальной темой для обсуждения в этом году стала онлайн-торговля, которая, по словам участников конференции, продемонстрирует бурный рост в этом году. «Неслучайно, что это основной вопрос, который сегодня обсуждается на данном мероприятии. В прошлом году в онлайн-торговле у нас наблюдался сильный рост отношений с Китаем — почти в 4-5 раз больше, чем было до этого. Раньше товары, купленные в Интернете, поступали в основном из России, сейчас объемы РФ и Китая сравнялись.

В следующем году, мы предполагаем, рост онлайн-торговли между Казахстаном и Китаем увеличится как минимум на 50-100%», — отметил заместитель председателя правления АО «Казпочта».

В росте интернет-торговли уверен и управляющий директор АО «Казпочта» Ернар Кулкыбаев. «Согласно оценке Министерства транспорта и коммуникаций РК, в частности холдинга «Зерде», уровень проникновения Интернета на территории Казахстана очень высокий. Мы даже являемся одним из лидеров по СНГ. Это говорит о большом потенциале для развития онлайн-торговли в стране. Однако нельзя забывать и о роли логистики. Поэтому сейчас Казпочта становится такой транспортно-логистической компанией, которая призвана помочь в реализации именно электронной и дистанционной торговли», — отметил он.

В свою очередь генеральный директор Фонда развития ИКТ Санжар Кеттебеков тоже отмечает, что для полного развития торговли, в том числе в Интернете, Казахстану в первую очередь нужно сформировать нормальную логистическую инфраструктуру. «В принципе, для этого все предпосылки уже есть. Коридор «Западная Европа — Западная Китай» — это одно из самых перспективных направлений на сегодняшний день. Но, к сожалению, я пока не вижу больших сдвигов. Сейчас большой упор идет на развитие инфраструктуры. Это, конечно, хорошо, но не нужно забывать о наполнении», — говорит г-н Кеттебеков. Так, например, по его словам, в развитии интернет-торговли большего роста стоит ожидать не на рынке товаров, а на рынке виртуальных услуг.

Рабига Абдинеримова

**TO RECLINE. TO SLEEP.
TO LIE FLAT ACROSS OUR FLEET.**

With a fully flat bed on all our long haul flights, a delectable menu and impeccable service, you'll arrive at your destination, refreshed and ready.

To Fly. To Serve.

ALMATY TO	BUSINESS CLASS FARES from*	FIRST CLASS FARES from*
USA	USD 3,215	USD 6,815
CANADA	USD 3,215	USD 6,815
UK	USD 2,980	
EUROPE	USD 2,980	

Book by 16 February at ba.com

*Terms & conditions apply. Visit ba.com for full offer details.

БИЗНЕС

& GOOD! ANALYTICS

ЛОВИ ВОЛНУ

ГОТОВЫ ЛИ МЫ К ШОПИНГУ «НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА»?

Сегодня все больше вещей можно делать, не вставая с дивана. И это не могло не отразиться на развитии рынка интернет-торговли. Только в течение последнего года более 1 млрд человек во всем мире совершили онлайн-покупки. За последние три года количество виртуальных покупателей возросло на 28%. А если принять во внимание, что на онлайн-покупки приходится чуть более 5% мировых продаж,

Подобные цифры дают экспертам возможность прогнозировать надвигающуюся вторую волну онлайн-шопинга. И если первая волна прошла в США, Японии и Великобритании, то вторая охватит развивающиеся рынки — Китай, Индию, Таиланд и Восточную Европу.

Ключевыми драйверами этого движения можно назвать:

- увеличение числа интернет-пользователей, в частности в развивающихся странах;
- желание большего разнообразия товаров и возможностей выбора без ограничений ассортимента на полке в обычном магазине;
- покупатели хотят получать больше выгод (и не всегда материальных) за те же деньги;
- увеличение количества пользователей смартфонов и планшетов, а также повышение уровня

создают собственные торговые площадки.

По данным Forrester Research Inc., ожидается, что в 2014 году количество интернет-пользователей в мире составит более 2,32 млрд человек, что превысит показатели 2009 года более чем на 40%. При этом страны Азии, Азиатско-Тихоокеанского региона прирастут более чем на 60%, а страны Среднего Востока и Африки — более чем на 78%. Из числа бывших советских республик наиболее высокий уровень подключения к Интернету наблюдается в странах Балтии (теперь уже странах ЕС) — выше 70%, в Казахстане, РФ, Азербайджане — выше 50%, Беларуси, Грузии и Молдове — выше 40%. Появление в обиходе потребителя высокотехнологичных устройств (смартфонов, планшетов) расширило возможности для покупки в

что количество используемых планшетов в течение следующих 4 лет увеличится почти в 3 раза и составит более 900 миллионов.

По оценкам Google, около одного часа свободного времени в день потребитель проводит перед экраном своего мобильного устройства. Налицо новый открытый канал не только для коммуникации с потребителем, но и для привлечения его к различным действиям, в т. ч. к шопингу.

Рост количества интернет-пользователей, распространение мобильных гаджетов, развитие удобных форм оплаты и возможностей по доставке привело к тому, что продажи в Сети увеличились почти в 2,3 раза в 2013 году по сравнению с 2010-м. Ежегодно рынок растет более чем на 20%. При этом доля стран Азии уже составляет более 30%, и ожидается, что через четыре года достигнет 45%.

А с учетом того, что мы живем в прекрасной стране, которая предлагает уникальные условия для развития бизнеса, рынок интернет-торговли в Казахстане видится весьма перспективным.

Главное сейчас — не оставаться наблюдателем

Не остаемся и мы...

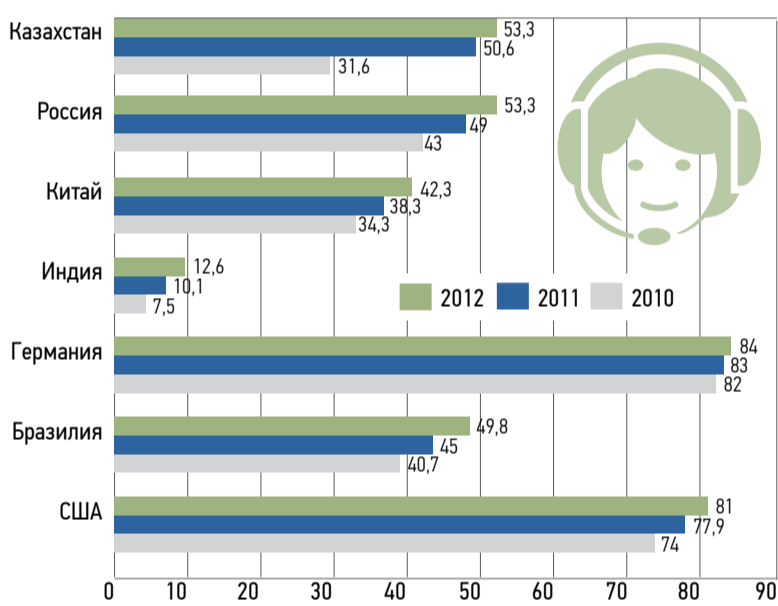
Осенью 2013 года агентство GOOD! провело исследование покупательского поведения в Интернете, которое охватило население Алматы (n=300). Примечательно, что положительная тенденция развития интернет-торговли сохраняется, около 60% жителей Алматы хоть раз в своей жизни совершали покупки в Сети. Тем не менее относительно регулярными покупателями можно назвать не больше 30%. В основном покупателями являются молодые женщины, которые покупают одежду и обувь, несколько реже — бытовую технику.

Выбор данных товарных категорий легко объяснить:

- зачастую до покупки онлайн эти товары были выбраны в реальном магазине (иногда и нет), а покупка состоялась из-за возможности сэкономить;

Сети. Несмотря на то что около 30% населения земного шара вообще не имеют никакого мобильного устройства, уже сейчас по всему миру используется около 1 млрд смартфонов. Ожидается,

Число интернет-пользователей на 100 человек населения:



Источник: Всемирный банк, PwC

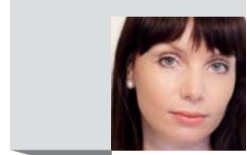
умения ими пользоваться во всех возрастных группах;

- повсеместное использование социальных сетей, которые выступают как платформа для существующих ретейлеров либо

Сети. Несмотря на то что около 30% населения земного шара вообще не имеют никакого мобильного устройства, уже сейчас по всему миру используется около 1 млрд смартфонов. Ожидается,

«&»: Будет ли основная борьба игроков рынка развиваться вокруг тех людей, кто уже является виртуальным покупателем, либо они предпочтут совместными усилиями наращивать свою аудиторию за счет тех, кто еще предпочитает традиционный шопинг?

Наталья Трегубова, директор по маркетингу агентства GOOD!



Если прикинуть, то порядка 2,5 млн казахстанцев являются более или менее частыми онлайн-покупателями. Причем основная масса сидит на одежде/обуви, электронике и товарах для дома (более 80%), а все остальное — продукты питания, билеты, услуги и т. д., не более 5-7% на каждую категорию. Получается, что где-то есть кого делить, а вот, например, с продуктами питания рассчитывать можно только на привлечение новых покупателей. Поэтому для более развитых

на текущий момент категорий работа должна вестись в трех направлениях:

- а) увеличение среднего чека и частоты покупки среди текущих клиентов;
 - б) привлечение покупателей, работающих с другими магазинами, или вообще тех, кто имел опыт покупки чего-либо другого;
 - в) расширение круга покупателей из числа любителей традиционного шопинга.
- Но все это может быть сделано только за счет продвинутого сервиса и гарантий по принципу «Nicht gut, geld zurück».

«&»: Каковы особенности ведения бизнеса на казахстанском рынке интернет-ритейла?

Азат Ажигалиев, директор интернет-гипермаркета KlassMag.com



Многие думают, что развивать бизнес в онлайн-среде намного проще и легче, чем офлайн, так как он не требует больших инвестиций. Это общее заблуждение. Интернет-торговля — очень молодой рынок для Казахстана, а потому как бизнес требует больших затрат и усилий для своего развития. Казахстанским интернет-магазинам приходится пробираться «на ощупь» и учиться на собственных ошибках, так как у нас нет отечественных примеров и кейсов, на которые можно было бы ориентироваться. Опыт зарубежных интернет-проектов зачастую не удается успешно адаптировать к нашим реалиям, хотя, конечно, есть исключения. Чем ниже цена входа в интернет-проект (простенький сайт, склад дома, «серый» импорт, отсутствие специальных требований к хранению товара и т. д.), тем выше конкуренция. Любой интернет-проект, который имеет свою философию, стратегическую цель, а также намерение работать на протяжении 20-30 лет и более, должен быть готов к большим инвестициям. Еще одно препятствие для развития онлайн-торговли в нашей стране — огромная территория, на которой размыто все население. Большая плотность наблюдается только в двух мегаполисах. Алматы

и Астана — это единственные города, располагающие достаточным количеством пользователей для успешного развития онлайн-торговли.

Немаловажным фактором развития интернет-торговли является отсутствие адаптированной законодательной базы. Совсем недавно в России были приняты поправки к федеральному закону, регулирующие деятельность интернет-магазинов. С точки зрения казахстанского законодательства такого понятия вообще не существует! Хотя особенности этого сегмента рынка требуют специальных поправок в законы о торговле, рекламе и др. Для субъектов малого бизнеса, развивающих интернет-торговлю, были бы желательны послабления в налоговом законодательстве.

Между тем преимуществом интернет-ритейла не только в Казахстане, но и во всем мире является подрастающее поколение потребителей. Сегодня мы видим, что среди казахстанцев, которым уже за 50 лет, очень мало пользователей Интернета (тех, кто имеет собственные e-mail адреса. — Ред.). С каждым годом возрастная граница сдвигается вверх за счет естественного взросления активных интернет-пользователей. Сейчас не редкость наблюдать маленьких детей, которые свободно пользуются электронными девайсами: играют в игры, смотрят мультфильмы и т. д. Одним словом, подрастает огромная аудитория активных пользователей интернет-услуг. К тому же тенденции таковы, что технологии smart (телефоны, планшеты, телевизоры, холодильники, автомобили и т. д.) постоянно совершенствуются и упрощают пользование электронными сервисами.



Использование мобильных устройств для онлайн-покупок

	Проникновение смартфонов в 2013 г., %*	Покупали через смартфоны в 2013 г., %	Еженедельно покупали через смартфоны в 2013 г., %
Великобритания	73,8	38,8	41,9
ОАЭ	73,8	38,3	34,2
Корея	73,0	56,2	46,8
США	56,3	45,8	40,4
Китай	46,9	69,4	49,9
Россия	36,2	39,3	42,2
Украина	14,4	44,5	46,5

Источник: <http://www.thinkwithgoogle.com>

- некоторые бренды не представлены у нас, и покупка возможна только в онлайн-магазине;
- удобство сейчас менее значимо, тем не менее покупатели находят приятным проводить время дома, а не ходить по переполненным магазинам.

(доставка на дом в удобное время), и только каждый восьмой — экономно. Но что такое удобство для покупателя?

Думай глобально — действуй локально

На организацию торговли в Казахстане накладываются значительный отпечаток географические особенности, что зачастую создает массу проблем. Однако, принимая на вооружение мировой опыт и концентрируясь на конкретных локальных рынках (городах с численностью более 400-500 тыс. жителей), можно говорить о реальных перспективах.

Появление новых технологий как в приеме заказов, так и в их обслуживании, а также развитие он-

60%, Великобритании — 57%, Бельгии — 51%, Нидерландах — 41%. Ожидается, что через 5 лет количество покупок по системе Click&Collect в Великобритании увеличится на 63%.

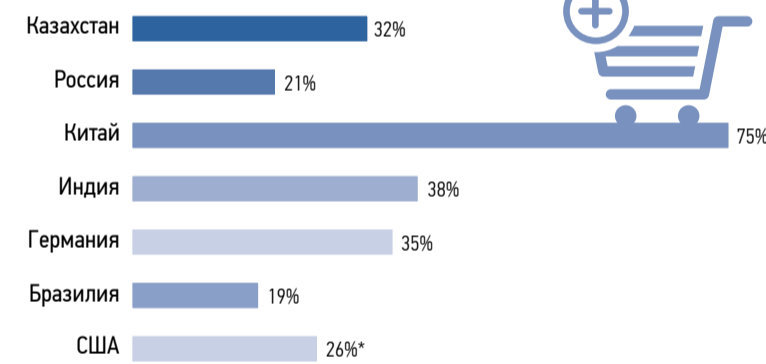
Легко назвать тех, кто уже использует данный формат, — Tesco, Sainsbury's, Waitrose, Amazon. Во многом схожая система работает и в России (Wildberries). Понимая, что при покупке одежды или обуви необходима примерка, а зачастую это неудобно сделать в присутствии курьера, компанией была открыта сеть центров самовывоза, оснащенных примерочными.

Тенденция, которая получила развитие 3-4 года назад, перерастает в новый концепт — Collect+. Удобство клиента выступает основным принципом работы, и теперь возможность получить свой заказ не ограничивается собственными торговыми точками, а охватывает сети магазинов около дома и газетные киоски.

Интересным является опыт екатеринбургского магазина E96.ru, стартовавшего в 2006 году. По итогам 2012 года он занимал 19-е место в рейтинге российской интернет-торговли. Как оказалось, региональные покупатели менее доверчивы и поэтому хотят максимум подтверждений отсутствия мошенничества со стороны магазина — предпочитают самовывоз, наличие офлайн-представительства, call-центра, а также возможности заказа по телефону. При этом оплата зачастую осуществляется наличными.

Итак, что мы имеем. Очевидно, что сейчас открываются большие возможности для развития новых форматов, причем они могут быть использованы как в чистом виде интернет-магазинами, так и при выходе офлайн-форматов в онлайн.

Делают покупки онлайн еженедельно:



Источник: Всемирный банк, PwC
* В течение последнего месяца, GOOD!

в первую очередь в сложности технической реализации идеи с позиции логистики и доставки. К тому же в потребительском понимании продукты питания — это то, от чего зависит здоровье всей семьи, следовательно, чтобы убедиться в качестве покупки, нужно иметь возможность потрогать ее руками. И эту позицию разделяют более 50% респондентов, которым покупка «вслепую» не дает уверенности, ЧТО привезут и КОГДА. Время в данном вопросе, как выяснилось, намного критичнее, чем в отношении одежды и обуви или бытовой техники. В целом, вне зависимости от покупаемого товара, определены три группы факторов «сомнения» в осуществлении покупки онлайн:

- технические — вызванные недостатком информации о работе интернет-магазинов или неуверенностью в своих возможностях;
 - поведенческие — вызванные тем, что традиционный шопинг стал неотъемлемой частью жизни;
 - доверие — нет уверенности, что результат покупки в Интернете будет не хуже, а лучше, чем в традиционном магазине.
- Тех, кто никогда не покупал в интернет-магазинах, но посетил таковые, — 68,7%. Уже в таком контексте интернет-магазин выполняет свою главную функцию — экономит время для 58% посетителей и является первым шагом к покупке — «присмотреться и прицениться».

Так, каждый шестой онлайн-покупатель видит в качестве преимущества онлайн-покупок удобство

лайн-торговли отразились на развитии мультимедийных продаж. Наиболее интересной формой реализации мультимедийности (в том числе и в наших условиях) является Click & Collect, что будет одной из главных тенденций нескольких лет. Сейчас она широко реализуется в Европе, США, причем как самими онлайн-магазинами, так и новыми направлениями обычных

Ожидаемые темпы роста интернет-торговли (B2C), % роста

	2012	2014	2017
Китай	93,7	63,8	29,4
Россия	34,4	17,1	6,0
Индия	35,9	31,5	20
США	14,2	11,8	10,4

Источник: eMarketer.com

супермаркетов. Принцип работы состоит в том, что онлайн-заказ не доставляется курьером, а забирается самим заказчиком в распределительном центре, супермаркете, что представляет так называемый формат drive-in. Это позволяет сократить время на осуществление покупки, избежать ожидания курьера дома и в то же время дает возможность оценить качество продуктов в заказе.

Так, например, за последние 5 лет доля онлайн-магазинов, предлагающих данную услугу в Великобритании, возросла с 15 до 43,5%. При этом доля онлайн-покупателей, воспользовавшихся данной опцией в 2013 году, составила во Франции

Покупатель еще не созрел для того, чтобы полностью уйти в онлайн, но уже сейчас ищет пути для сокращения времени нахождения в супермаркете.

Все это говорит о том, что сейчас для игроков рынка важно не упустить момент и сделать все возможное, чтобы максимально соответствовать требованиям современного казахстанского покупателя. Не в отношении продуктов, которые почти везде одинаковые, а в плане сервисной составляющей (логистики, доставки). А под силу это будет только тем интернет-магазинам, кто не боится оседлать волну и начнет пробовать новые форматы работы с клиентом.

Прогноз развития онлайн-продаж (B2C)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Онлайн-продажи (B2C), трлн USD	1,058	1,248	1,500	1,763	2,043	2,345
% роста	22,2	18	20,1	17,6	15,9	14,8

Источник: eMarketer.com

Век живи – век учись

Все чаще в Казахстане поднимают тему создания корпоративных университетов, что продиктовано необходимостью повышения компетенций существующих кадров. Молодые специалисты, которых поставляют отечественные вузы на рынок труда, обладают отчасти устаревшими теоретическими знаниями. Вот и получается, что бизнес вынужден самостоятельно заниматься обучением своих сотрудников. «&» решил выяснить, как развивается корпоративное обучение в нашей стране.

Шолпан Ержигитова,
директор корпоративного университета «Самрук-Казына»

Мы как корпоративный университет постоянно обновляем саму систему переподготовки кадров. Ведь курсы, прежде всего, должны ориентироваться на повышение квалификации, а не на переподготовку. Кроме того, в целях эффективного обучения необходимо сначала понять, какими именно компетенциями должен обладать специалист, и только потом разрабатывать систему тестирования и кейсы. Но тесты не должны выявлять, какими знаниями обладает сотрудник, а какими — нет. Они нужны для того, чтобы показать, насколько он компетентен и соответствует своей профессии. Следующий важный вопрос касается перестройки системы подготовки. Мы уже приступили к разработке образовательных стандартов на основе профессиональных стандартов. Только это позволит сделать наших специалистов настоящими профессионалами. Само понятие «корпоративный университет» вышло из крупных зарубежных компаний и холдингов. Казахстанский корпоративный университет — это, прежде всего, то место, куда приходят и знакомятся специалисты из разных компаний. То есть, по сути, это некое профессиональное сообщество, где они обучаются и решают профессиональные проблемы. Энтузиазм самих обучающихся в корпоративных университетах бывает разным. Сегодня во многом он зависит от развлекательной работы. Любому специалисту хочется стать профессионалом своего дела. Соответственно, мы как корпоративный университет должны показать, как им стать.

Ринат Шахметов,
советник председателя правления Bank RBK, председатель HR-клуба университета НИМЭП

Тенденция такова, что роль корпоративных университетов в Казахстане будет развиваться и дальше, потому что качество высшего образования ухудшается не только у нас, но и во всем мире. Об этом говорили и на Всемирном экономическом форуме «Давос-2014». Проблема заключается в том, что современное высшее образование оторвано от бизнеса. Большая часть молодежи на Западе хочет открыть свое дело, а у нас, наоборот, молодые люди хотят работать в государственных органах, крупных компаниях и корпорациях. При таком раскладе, конечно, корпоративные университеты национальных компаний, банков, крупных компаний будут оставаться актуальными. Для того чтобы успешно обучать и развивать молодых сотрудников в корпоративных университетах, нужно сначала определиться с профессиональными стандартами и от них уже двигаться к образовательным. Но не стоит забывать, что у нас по сравнению с Западом бизнес не системный, а интуитивный. Это усложняет процесс со стандартами. Если там эти стандарты работают на целую отрасль, то у нас в одном банке одни стандарты, в другом банке — зачастую иные. Управленческие традиции в бизнесе только складываются в Казахстане, и поэтому им надо всячески способствовать. Призываю опытных бизнесменов, банкиров, управленцев активно подключаться к работе по обучению молодого поколения и делиться своими знаниями. В Bank RBK эту работу мы уже проводим. Сейчас бюджеты на обучение, особенно на внешнее, сократились в разы. Первая причина связана с кризисом, вторая — с тем, что внешнее обучение перестало удовлетворять потребностям самих компаний. Поскольку рынок аутсорсинга в Казахстане невелик, для крупных компаний лучше и выгоднее развивать свои внутренние учебные центры. К тому же тренеры внутренних учебных центров знают потребности компании и ее коллектив лучше, чем внешние тренеры. Например, часто к обучению привлекаются топ-менеджеры, лучшие

Ержан Билялов,
сертифицированный международный коуч

Корпоративные университеты, безусловно, очень полезны. Их создание было продиктовано тем, что академическое образование немножко отстает от отраслей и потребностей рынка. К тому же внутри крупных корпораций, как правило, есть очень сложные внутренние процедуры, которые нужно освоить сотрудникам, и это послужило одной из первоначальных



Большая часть молодежи на Западе хочет открыть свое дело, а у нас, наоборот, молодые люди хотят работать в государственных органах, крупных компаниях и корпорациях.

специалисты, наставники, менторы, то есть те, кто знает суть дела на практике. Я думаю, вузы сегодня мало внимания уделяют бизнесу. Они как будто живут в параллельном мире, в большинстве случаев разрабатывая свои учебные программы без участия бизнеса. Я не знаю, может быть, их интересует только мнение Министерства образования, но мнение бизнеса они и не спрашивают. Поэтому выпускникам после окончания вузов не хватает практических знаний и навыков. Даже тем талантливым молодым людям, которые начинают быстро учиться и расти в компании, порой не хватает базовых теоретических знаний менеджмента, психологии и пр. Еще есть вопрос практики, стажировки и волонтерства студентов и выпускников в компаниях, банках и нацкомпаниях. Это очень важная ступенька в воспитании хороших кадров, которая многими в Казахстане игнорируется. Я говорю это исходя из своего 20-летнего опыта в этом направлении, когда я ездил по вузам, отбирал персонал для банка. Корпоративное обучение сейчас больше уходит из аудиторий и классов на рабочие места. Недавно в Америке проводилось исследование, по результатам

которого оказалось, что 70% знаний новый сотрудник получает на рабочем месте, 20% — от своего начальника, 10% — от системы внутреннего обучения. Вот какова эффективность обучения на рабочем месте. Сейчас требования к рабочему месту уже другие. Например, серьезные компании начали оборудовать рабочие места иначе, ориентируя их для обучения сотрудников. И это очень хорошо. Например, в 90-е годы я был на стажировке в американских банках. У их студентов и стажеров еще тогда были такие возможности, а у нас и сейчас во многих компаниях зачастую у некоторых сотрудников нет рабочего места. Сколько стоит корпоративное образование в Казахстане, сказать очень трудно, так как наша кадровая статистика носит закрытый характер, тогда как на Западе такие цифры не стараются скрывать, компании, напротив, ими гордятся. Я считаю, что, если будет открытость, мы будем знать, где находимся и куда нам двигаться. Считается, что перегибать с корпоративным обучением тоже нельзя. Оно не должно превышать 10% от всех операционных расходов, чтобы не получилось так, что компания готовит людей для конкурентов. Поэтому данный процент варьируется от 3 до 7%.

в корпоративных университетах большое значение придается методологии. И это хорошо, но дело в том, что ее надо уметь реализовывать. Только в этом случае не будет никаких разрывов и препятствий. Для того чтобы получить нужный результат, а корпоративным университетам — огромный рынок, все должно решаться интегрально.

Подготовила Рабига Абдикеримова

Серик Атабаев,
бизнес-консультант



Как превзойти ожидания покупателя?

Безусловно, ответ на этот вопрос кроется в безупречном сервисе. Однако для начала важно сделать все возможное для того, чтобы человек заглянул в ваш магазин.

Если театр начинается с вешалки, то торговая точка — с вывески. Зачастую она не соответствует своему предназначению, то есть не развешивает покупателю, чем же здесь торгуют. Или вывеска такая же невзрачная, как и соседние. В привлечении клиентов не последнюю роль играет и витрина. Помимо красочного оформления в ней должна быть информация о скидках, специальных

Использование дисконтных карт, проведение различных розыгрышей сделают ваш магазин еще более привлекательным для посетителей.

предложениях, новинках. Яркое освещение, приятная, ненавязчивая музыка, чистота и аккуратно разложенные товары способствуют тому, что заглянувший посетитель может стать вашим покупателем. Привлекательность вашего магазина (заинтересовал — не заинтересовал) оценивается в первые 3–7 секунд. Далее на вас (а может, и против вас) работают: внешний вид персонала, приветствие на входе, приветливость и улыбка персонала, выяснение потребностей клиента, информирование об акциях и специальных предложениях и вежливое прощание. Не менее важна возможность оплаты не только наличными, но и банковскими картами, а также возможность доставки товара. Использование дисконтных карт, проведение различных розыгрышей сделают ваш магазин еще более привлекательным для посетителей. Получение контактных данных покупателя и грамотная работа в дальнейшем являются очень важной составляющей, которая позволяет увеличить повторные продажи, соответственно, увеличить прибыль. Но это тема для отдельного разговора. Работа с персоналом, его обучение также являются темой для отдельного разговора, и здесь скрыты значительные резервы. Как называется практика, работа персонала (а точнее, низкое качество его работы, теньность) наряду с отсутствием клиентов, нехваткой времени у владельца бизнеса являются основными камнями преткновения. Мы рассмотрели лишь несколько способов увеличения продаж, еще можно назвать такие, как «тайный покупатель», «сарафанное радио», трехступенчатый отдел продаж, «магнит сверху», правильная планировка торгового зала, специальные предложения и мн. др. Всего же проверенных на практике маркетинговых «фишек» насчитывается более двухсот. Внедрение каждого из них приводит к увеличению прибыли или продаж на несколько процентов. В целом, используя различные технологии увеличения ключевых коэффициентов, вы добьетесь кумулятивного эффекта, когда каждый фактор в отдельности будет приносить небольшое увеличение прибыли или продаж. Однако внедренные все вместе они принесут вам во много раз лучший результат. И это в большинстве своем не потребует от вас никаких-либо серьезных финансовых вложений. Как показывает практика, подавляющее большинство владельцев бизнеса не используют технологии, о которых мы говорили. Но, применив их, можно не только выиграть, но и существенно повысить доходность своего бизнеса.

& BUSINESS EVENTS

ЧТО? Круглый стол
Private equity: инвесторы спешат на помощь

ГДЕ? Алматы, университет НИМЭП
КОГДА? 25 февраля, 16:00–17:30
ОРГАНИЗАТОРЫ: издательство «Снер Медиа» и эксклюзивный образовательный партнер «Центр знаний руководителя» университета НИМЭП.
СПИКЕРЫ: генеральный директор ГК «Верный Капитал» Ерлан Маратович Оспанов, председатель правления АО «Казына Капитал Менеджмент» Алмас Кудиярбекович Агибаев, председатель правления ИФД RESMI Александр Анатольевич Манаенко
СПРАВКА: На круглом столе будут подниматься вопросы, связанные с процессами взаимодействия бизнеса с фондами прямых инвестиций.
1. «Private equity — за и против»
2. «Перефокусировка: в какие сектора сегодня готовы вкладывать инвесторы?»
3. «Какие особенности private equity существуют на казахстанском рынке?»
P. S. Желаящим посетить мероприятие нужно пройти регистрацию, написав на and@and.kz или позвонив по тел. +7 (727) 352 73 88.



ЧТО? Мастер-класс Центра коучинга Инны Кравченко «Мотивация сотрудников»

ГДЕ? В Алматы
КОГДА? 4 марта
СПРАВКА: Это уникальное мероприятие для руководителей отдела кадров и предпринимателей, которые осознают ценность грамотного управления мотивацией сотрудников для достижения целей компании.
Дополнительную информацию можно получить по тел. +7 (727) 328 55 81.



ЧТО? Онлайн-дискуссия «Развитие рынка труда в Казахстане в 2014 году»

ГДЕ? На сайте www.and.kz
КОГДА? С 17 по 23 февраля
ЗАЯВЛЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ: Елена Гришук, директор Executive Search агентства Forsage; Асель Беженова, и. о. директора по маркетингу и PR HeadHunter Казахстан; Алия Бисембаева, руководитель направления «Рекрутмент» Nota Bene Human Capital Brands.
СПРАВКА: Для того чтобы принять участие и задать свои вопросы экспертам, необходимо зарегистрироваться на сайте www.and.kz и кликнуть по кнопке «Присоединиться к дискуссии».

ЧТО? Тренинг Encourage Company «Успешное руководство»

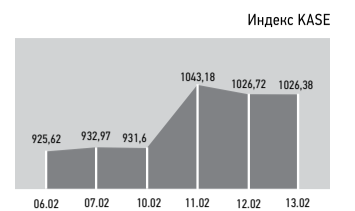
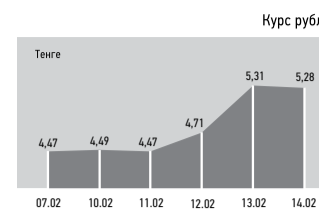
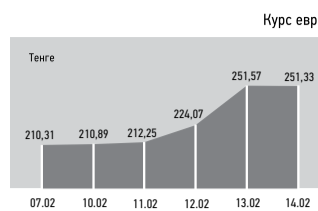
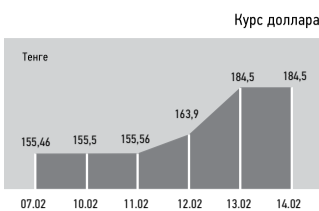
ГДЕ? В Алматы, в офисе
КОГДА? 25–26 февраля, 18–20 марта
СПРАВКА: Во время тренинга участники получат практические управленческие инструменты (технологии, приемы) для реального применения в своей профессиональной деятельности, более рационального и эффективного решения рабочих и личных задач, успешного достижения своих целей.
Дополнительную информацию можно получить по тел. +7 (727) 291 08 36.

ЧТО? Тренинг Академии бизнеса ЕУ «Стратегический риск-менеджмент»

ГДЕ? В Алматы
КОГДА? 25 февраля
СПРАВКА: Участники тренинга узнают, как создается и сохраняется добавленная стоимость для акционеров путем идентификации рисков и управления рисками.
Дополнительную информацию можно получить по тел. +7 (727) 259 62 27.

ФИНАНСЫ

& КОТИРОВКИ



& ВЗГЛЯД

Ключи от рынка

Что общего между пустующим малолюдным торговым центром и казахстанским рынком ценных бумаг? Есть созданная инфраструктура, но нет соответствующих ей объемов торгов, эмитентов и инвесторов. Иными словами, рынок ценных бумаг в стране застыл на ранней стадии своего развития. О том, как добиться того, чтобы на нем стало много покупателей и продавцов, своими мыслями с «&» поделился председатель правления АО «АСЫЛ-ИНВЕСТ» Аслан Дюсембеков.

На ваш взгляд, что нужно, чтобы заполнить отечественный рынок?

О полноценном запуске рынка можно будет говорить только тогда, когда на рынок одна за другой потянутся частные компании со своими выпусками акций. А частные компании пойдут на биржу только тогда, когда биржа будет давать реальную оценку стоимости их бизнеса. Продавать бизнес дешево — как весь, так и часть его — никто не будет. Поэтому, на мой взгляд, сейчас дело не в пассивности бизнесменов: нет смысла их уговаривать выводить акции своих компаний на биржу. Нужно брать с другой стороны.

Мне кажется, еще одна из проблем, которая волнует компании и заставляет их медлить с выходом на биржу, — это та оценка, которую рынок дает бизнесу. А точнее, насколько эту оценку можно назвать реальной.

Понимаете, реальную оценку биржа будет давать тогда, когда на рынке будет много покупателей.

То есть все опять упирается в ликвидность?

Да, нужна армия покупателей и инвесторов. Она состоит из трех групп — местные частные инвесторы, местные институциональные инвесторы и иностранные инвесторы. По большому счету ни одной из этих групп инвесторов сейчас на рынке нет. Поэтому никто из бизнесменов и не рассматривает биржу как место для привлечения капитала. Если привлечь на рынок массу покупателей — сюда потянутся со своим товаром и продавцы.

Что тогда, на ваш взгляд, нужно, чтобы создать ту самую инвесторскую базу, за которой, как вы говорите, должны прийти продавцы?

Скажу так — инвесторы всех мастей придут на рынок только тогда, когда увидят, что тут можно заработать. Они должны увидеть, что тут можно купить хороший товар по хорошей цене и затем продать его дороже. Нужно дать им заработать на бирже. Нужно провести своего рода торговые акции. На начальной стадии кто-то должен за это заплатить, продавая качественные активы с дисконтом. На первое такое размещение придет 10 000 покупателей. Если они заработают, то на второе размещение к этим 10 000 присоединится еще 20 000 и т. д. Для запуска рынка

может потребоваться 5-6 таких размещений. Почва в виде армии инвесторов будет подготовлена, и на разогретый таким образом рынок должны потянуться другие продавцы.

Тогда возникает вопрос, кто может взять на себя ношу по первоначальной раскрутке рынка.

Тот, кто выиграет от активизации рынка в более длинном горизонте времени. А это может быть только правительство. И качественные активы для этого у него есть. И продавать их с некоторым дисконтом можно, ограничив круг покупателей собственными гражданами. Есть у правительства и все другие необходимые для этого ресурсы. В конечном счете развитие рынка капитала в стране входит в число задач правительства как одно из условий обеспечения устойчивого роста в экономике. Ведь если в стране так и не разовьется рынок ка-

Инвесторы всех мастей придут на рынок только тогда, когда увидят, что тут можно заработать.

питала, то огромные природные ресурсы Казахстана по мере их освоения все больше будут в виде капитала утекать из страны, вместо того чтобы развивать здесь инфраструктуру и другие сектора экономики.

Насколько такая активная роль правительства в развитии фондовой биржи соответствует мировому опыту?

Ничего нового в этом нет. Это проверенный временем мировой опыт. Во многих странах с большим государственным сектором в экономике в создании инвесторской базы на фондовом рынке решающую роль сыграло именно правительство. Один из самых убедительных примеров — опыт Великобритании. В начале 80-х годов правительство Маргарет Тэтчер принимает программу приватизации через народные IPO пакетов акций ряда крупнейших государственных компаний. Первым на продажу был выставлен пакет акций госкомпании «Бритиш Телеком». Для привлечения граждан пра-

вительство провело масштабную рекламную кампанию. Чтобы заставить покупателей-новичков проникнуться доверием к бирже, акции были сознательно выставлены на продажу по заниженной цене. В результате акции купило более 2 млн граждан страны, в т. ч. 95% работников самой «Бритиш Телеком», несмотря на запрет своего профсоюза. В первый же день торгов котировки акций взлетели на 90%. Затем на продажу был выставлен пакет акций «Бритиш Газ». Покупателями выступили 4,5 млн граждан. В первый день торгов акции выросли на 50%. Далее на продажу выставлялись пакеты акций «Роллс-Ройс», «Бритиш Эйрвэйз», «Бритиш Петролеум» и других компаний — всего 48 крупнейших компаний. В итоге реализации программы приватизации количество британских граждан, являющихся держателями акций, в стране выросло от 4% взрослого населения в 1979 году до 25% к середине 90-х годов.

Среди других достижений британской программы приватизации можно назвать значительно возросшую эффективность и прибыльность бывших госпредприятий. Если в 1981 году госпредприятия получали еженедельно из бюджета 50 млн фунтов субсидий, то к 1996 году те же компании выплачивали в казну 55 млн фунтов в неделю в форме налогов. Доходы правительства от приватизации составили около 15% годового бюджета. Повысилась международная конкурентоспособность и качество сервиса в бывших госкомпаниях. Лондон укрепился в роли международного финансового центра.

Опыт Великобритании в этой сфере был использован многими странами мира — и развитыми, и развивающимися. Среди развитых стран аналогичные программы были реализованы почти во всех странах Западной Европы. Среди развивающихся стран такие программы в 80–90-х годах были реализованы в Латинской Америке и Азии. Один из успешных примеров приватизации государственных компаний через народные IPO был реализован в Малайзии, где в 1980-х годах на рынок акций страны было привлечено более 8 млн человек, что дало сильный толчок развитию фондового рынка, а акции госпредприятий и по сей день



Если в стране так и не разовьется рынок капитала, то огромные природные ресурсы Казахстана по мере их освоения все больше будут в виде капитала утекать из страны, вместо того чтобы развивать здесь инфраструктуру и другие сектора экономики.

остаются самыми ликвидными инструментами малайзийского рынка капитала.

В последние годы по этому же пути успешно идет Польша. Одним из ключевых направлений правительства Польши является реализация плана приватизации ключевых государственных компаний через Варшавскую биржу. На протяжении последних лет на Варшавскую биржу Министерством финансов выведены акции ведущих компаний финансового, энергетического и добывающего секторов. В результате в 2012 году Варшавская биржа заняла первое место по количеству проведенных IPO (105 выпусков). Варшава стала бесспорным финансовым центром региона Центрально-Восточной Европы (более 50% оборотов региона).

Тем не менее хотелось бы понять, насколько этот опыт применим в Казахстане. Как думаете, будет ли он успешен?

Я даже больше скажу — этот рецепт раскрутки национального фондового рынка работает и в Казахстане. Об этом можно смело утверждать сейчас, по прошествии года после народного IPO компании «КазТрансОйл» (КТО). Многие годы правительство пыталось развить отечественный фондовый рынок. Одно время для этого даже создавалось специальное агентство. Но все усилия не давали ощутимого результата: за 20 лет независимости на рынке открылся счет всего около 10 тыс. человек. Однако стоило только применить на нашей почве прове-

ренный мировой опыт народных IPO, и сразу после первого шага, размещения акций АО «КазТрансОйл», за полгода на рынок было привлечено более 40 тыс. человек. Причем практически все инвесторы, принявшие участие в размещении акций АО «КазТрансОйл», получили позитивный опыт инвестиций на бирже.

Можно подробнее, какие показатели сказались на этом позитивном опыте?

Акции КТО за прошедший год с момента размещения выросли на 65% с учетом выплаченных дивидендов. Всего доход инвесторов от 28 млрд тенге, вложенных год назад в приобретение акций КТО в ходе народного IPO, составляет на сегодняшний день более 18 млрд тенге, из них 14 млрд тенге получили граждане Казахстана, откликнувшиеся на инициативу правительства и принявшие участие в IPO КТО. Остальной доход в сумме около 4 млрд получили пенсионные фонды, т. е. в конечном счете те же наши сограждане. Кстати, доходность вложенных пенсионных фондов в акции КТО составила около 60% годовых, и при этом есть все основания предполагать, что и в дальнейшем пенсионные фонды будут получать на эти свои вложения высокую доходность.

Акции КТО в течение всего года после размещения остаются наиболее торгуемым инструментом на отечественном рынке акций. Причем одним из активных участников торгов являются крупные иностранные инвестиционные

фонды, всегда готовые инвестировать в привлекательные активы на таких рынках с большим потенциалом роста, как Казахстан.

Я хочу сказать, все это наглядно показывает, что рецепт развития рынка через проведение народных IPO государственных компаний вполне применим и в нашей стране. Все необходимые условия для этого уже созрели. В собственности правительства есть множество компаний, которые могли бы стать первоклассными эмитентами для народных IPO. Технология проведения IPO успешно отработана КазТрансОйлом. У Программы народных IPO сложился в стране привлекательный имидж. Одно-единственный проваленный IPO уже дало ощутимый толчок для формирования инвесторской базы в стране как из числа инвесторов — частных лиц, так и институциональных инвесторов, местных и иностранных. Поэтому все, что нужно для дальнейшего развития рынка, — это продолжение начатой Программы народных IPO. Тем более что эта программа органично вписывается в поставленные президентом страны в своем Послании задачи активизации процессов приватизации и развития финансового сектора. Если в ближайшие годы механизм народных IPO станет одним из основных способов приватизации, такое решение способно поднять уровень развития отечественного рынка капитала на качественно более высокий уровень развития и действительно сделать Казахстан одним из финансовых центров региона.

Рахимбек Асанов

& ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖИ

Контролировать — не управлять

В Казахстане уровень банковского мошенничества один из самых низких в СНГ. Потери от несанкционированных операций по платежным картам в 2013 году составили лишь 0,03% от общего объема.



instaforex
Instant Forex Trading

Деньги должны работать!

- Премиум аналитика
- Доверительное управление
- Система ForexCopy

Время зарабатывать - торгуйте на фьюксе!

г. Алматы, мкр. Самал 2, ул. Фурманова 58, Блок В, офис 54 **www.instaforex.com**
+7 (727) 329-0750, +7 (777) 033-3332 Применяются особые условия

В нашей стране бурно развивается онлайн-коммерция, и все больше банковских транзакций стали совершаться в Интернете. По данным компании Visa, в 2013 году рост операций с платежными картами в виртуальной среде составил 63%, что значительно выше 25%-ного роста операций с платежными картами в физической среде. Данные цифры — повод задуматься над тем, как банкам сделать онлайн-платежи максимально удобными для своих клиентов.

По словам менеджера по управлению рисками Visa в странах Центральной Азии Айгуль Аришевой, существует разница между контролем уровня несанкционированных операций и управлением рисками. Управление рисками подразумевает сбалансированность между бизнесом и рисками, а не просто кон-

троль за уровнем мошенничества, при котором обычно больше боится потерявший, чем хотевший заработать. Как следствие — ограничиваются транзакции клиентам. К примеру, потребитель (он же клиент банка) очень долго выбирает какой-либо товар в онлайн-магазине. Когда он наконец решает его купить и пытается провести транзакцию, она не проходит. Причина — банк закрыл эту транзакцию, опасаясь мошенничества. Что в такой ситуации делает клиент? Скорее всего, ему надо будет обратиться в банк и написать заявление или позвонить в колл-центр, чтобы ему открыли доступ к проведению платежных операций в Интернете. Но если у клиента есть карточка другого банка, по которой операция проходит без проблем, то в следующий раз он будет пополнять

именно ее. Он не будет пытаться провести еще раз транзакцию по той карте, на которой транзакция прошла неуспешно. Как объясняет менеджер по управлению рисками Visa в странах Центральной Азии, для эффективного управления рисками банкам нужны современные технологии. Например, существует технология динамической аутентификации, позволяющая безопасно проводить операции в Интернете. Суть ее в том, что клиенту после соответствующей идентификации предоставляется одноразовый пароль для проведения операций в Интернете, который уникален для каждой транзакции и таким образом обеспечивает полную защиту от несанкционированного использования карт в интернет-среде.

Разница между консервативным и более гибким риск-менеджментом в банковском секторе более чем заметна.

Кроме того, по словам г-жи Аришевой, разница между консервативным и более гибким риск-менеджментом в банковском секторе более чем заметна. Тот, кто способен поступиться своим консерватизмом и стать более открытым для новых технологий, может опережать в развитии своих конкурентов в несколько раз, при этом сохраняя долю несанкционированных операций на невысоком уровне. И такие примеры успешного использования новых технологий уже есть на казахстанском рынке.

Рабига Абдикеримова

КОГДА НЕТ УБОРЩИЦЫ В ДОМЕ



Председатель попечительского совета ОФ «Транспаренси Казахстан» Наталья Малярчук — о популизме, раздробленности казахстанского общества и национальной идее.

Наталья, согласно последнему отчету «Транспаренси Интернешнл», Казахстан стабильно плохо показывает себя в рейтинге восприятия коррупции. Все, что ниже тридцати баллов, либо тридцать — это плохой результат. Для удобства журналисты и госорганы ориентируются на 140-е место, которое Казахстан занимает в рейтинге, но это всего лишь порядковый номер страны. Количество стран, участвующих в исследовании, каждый год меняется: их может быть 177, как в прошлом году, а может быть и 140, как годами раньше...

Получается, количество стран просто увеличивается, и, соответственно, те страны, которые лучше борются с коррупцией, попадают в список на позиции выше нашей.

Абсолютно верно. Поэтому надо смотреть на баллы. Казахстан стабильно в течение уже 12 лет получает 28-29 баллов. Поэтому стабильно плохо у нас с коррупцией всегда. Говорить о том, что у нас что-то ухудшилось или улучшилось, нельзя.

Можно уточнить. Вы говорите, 28-29 баллов, то есть мы близки к 30. Получается, находясь в приграничной зоне. Нам немножко не хватает?

Нам немножко не хватает, чтобы начать улучшение. Постоянно находятся какие-то причины, из-за которых эксперты не поднимают наш рейтинг.

Баллы, как я понимаю, означают эффективность борьбы с коррупцией.

Да, и две трети всех стран, охваченных исследованием, находятся на уровне 30 и ниже.

Это отстающие и развивающиеся страны? Так называемые страны третьего мира?

Абсолютно верно. Страны СНГ в большинстве своем попадают в их число. Кроме Грузии, которая после «розовой революции» показывает очень высокие баллы. У Беларуси в последние годы снижались баллы, но до этого она показывала неплохие показатели. Это было связано с тем, что у них частной собственности практически нет, все принадлежит государству. Поэтому о коррупции говорить сложно.

Да, в деле распределения собственности там уже все решено...

Да. Если же говорить о Казахстане, то основные причины высокой коррупции связаны, конечно же, с использованием государственных средств. Происходит нецелевое расходование бюджетных денег. Это подтверждается и данными казахстанской финансовой полиции: 78% коррупционных преступлений совершаются в сфере госзакупок.

Власть постоянно говорит о том, что нужно бороться с коррупцией. И даже предпринимаются шаги, известные скандалы с Агентством по статистике, Жилстройсбербанком. Как вы думаете, наше государство эффективно работает, есть у нас перспективы в ближайшее время перешагнуть порог?

Прежде всего, хочу обратить внимание на один важный момент: последние два-три года тема коррупции используется в популистских целях. Различные группы влияния, политические и общественные деятели оперируют своими субъективными оценками и тем стереотипным представлением, которое у них сложилось. Нет какого-то научного подхода, который может подтвердить факт роста коррупции в стране. На самом деле, если анализировать работу государственных органов, безусловно, видна эффективность тех мер, которые предпринимаются. В правильном направлении меняется законодательство, идут реформы. Поэтому я хотела бы предостеречь политиков и общественных деятелей, особенно представителей гражданского общества, от использования темы коррупции в качестве политического флага. Проблема скорее в правовой неграмотности населения. Наши опросы и опросы других организаций показывают, что казахстанцы часто видят коррупцию там, где ее фактически нет. Например, в неважном отношении чиновника гражданина видит вымогательство. На протяжении двух лет у нас действовала общественная приемная, коррупционно-правовой центр, в который по горячей линии могли обратиться все, кто столкнулся с коррупцией. И анализ обращений, а мы их получили порядка пяти

Практика показывает, что государство как организм не приемлет точечных улучшений. Все должно происходить в комплексе.

общества, от использования темы коррупции в качестве политического флага. Проблема скорее в правовой неграмотности населения. Наши опросы и опросы других организаций показывают, что казахстанцы часто видят коррупцию там, где ее фактически нет. Например, в неважном отношении чиновника гражданина видит вымогательство. На протяжении двух лет у нас действовала общественная приемная, коррупционно-правовой центр, в который по горячей линии могли обратиться все, кто столкнулся с коррупцией. И анализ обращений, а мы их получили порядка пяти

тысяч, показал, что в 80% случаев нет составляющей коррупции. Есть несоблюдение законов со стороны чиновников или их невежество. Либо закон предписывает несколько дней на выдачу справки, а заявитель спешит.

Граждане сами часто провоцируют чиновников?

Да, и это не голословные заявления.

Получается, с двух сторон идет нагнетание коррупции?

Да, это улица с двусторонним движением.

Как здесь тогда быть? Начинать с изменения психологии граждан?

Нужно работать в разных направлениях, поскольку коррупция — проблема системная. Исправление только госаппарата и госуправления не приведет к улучшению индекса. Надо работать в том числе и с гражданами.

Как?

Должна быть пропаганда правовой грамотности. Надо рассказывать, как законы применять, каким образом они действуют, как работать с госорганами. Этому очень мало внимания уделяется даже в рамках тех тендерных программ, которые объявляет Министерство культуры. Если посмотреть их спектр заказов, то они зачастую сводятся к пропаганде государственных документов, но никак не к работе с гражданами.

Мне кажется все-таки, что нужно начинать с чиновников. Пример Грузии — там чистоплотность госслужащих ставится на первое место. Отсюда и коррупция низкая, хотя уровень правовой грамотности населения не выше, чем у нас. И если человек пытается дать взятку, например, полицейским, а они говорят «нет», тогда культура коррупции сама по себе отмирает.

Чем мы очень страдаем, в отличие от той же Грузии? Тем, что постоянно делим государство на чиновников, народ, НПО, бизнес и т. д. Тогда как мы все — граждане одной страны. В Грузии изначально проблема коррупции была не менее острой, чем у нас. Но они провели большую идеологическую работу в рамках единого государства — нового, демократического.

Они ходили и говорили, что чиновники такие же люди, как и мы?

Да, именно так. Целенаправленная работа с населением велась. Например, объяснялось, что нужно повысить зарплату сотрудникам дорожной инспекции, для чего это делается. И надо отдать должное — там был очень высокий уровень доверия к власти, чего у нас сейчас нет. Более того, мы еще спекулируем на теме коррупции, не имея на руках фактов и данных, тем самым все больше разделяем государство на своих и чужих. В данном случае абсолютно

согласна со словами Нурсултана Назарбаева, что надо объединять государство. Пора уже прекратить жить на разных уровнях.

Это какая-то совсем тяжелая задача.

Это тяжелая задача, решить которую Казахстан стремится еще со времен получения суверенитета.

Одной пропагандой здесь, мне кажется, не обойтись. Можно кинуть лозунг: «Мы все — казахстанцы, граждане одной страны, и чиновники, и бизнесмены, и дворники!». Но по факту все равно люди воспринимают Астану как государство в государстве. У чиновников свой статус, полномочия, рычаги власти — эти люди чувствуют себя выше остальных. Есть ли у нас прозрачный бюджет, нормальная система выборов акимов? Нет этого ничего. Мостиков доверия не выстроено, и одних лозунгов явно недостаточно.

Понятно, что одной только пропагандой проблему не решить. Но общественные деятели и журналисты даже эту возможность убивают, насаждая неверие. А ведь каждый на своем месте может выстраивать ту среду, которую считает нужной. Не ждать, пока государство выправит систему, устанавливает демократию, инсталлирует нам права человека и отсутствие коррупции. В реальности получается, что граждане смотрят на правительство со стороны: мол, вы делайте, а мы подумаем, жить с вами или нет. Возникает обособленность. Мы провели исследование, и опросы показывают низкий уровень общественного патриотизма, лояльности к стране, государству, достигающий 70% в разных регионах.

Как ситуация выглядит по регионам?

Более низкие показатели показывают население запада, севера и востока. На западе Казахстана к таковым относятся 65–68% жителей.

Как госорганы реагируют на такую аховую ситуацию?

Я лично вижу с их стороны готовность к сотрудничеству. К нам постоянно идут запросы на экспертные оценки, нас вовлекают в формирование госпрограмм, интересуются зарубежным опытом.

Я бы не рисовал наши госорганы белыми и пушистыми. У них есть много инструментов, которые не используются.

Абсолютно. Я и не говорю, что они ангелы.

Даже законы и программы не обсуждаются с обществом.

Так и есть. Но здесь очень большой компонент гражданского общества. Если не заниматься популизмом, а создавать вокруг себя нормальную среду, соблюдать

законы и элементарные нормы приличия, этики-морали, то уже будет эффект. Вопрос в том, хотим мы этого или нет. Когда мне говорят, что с госорганами работать невозможно, то я спорю: с ними возможно работать. Где-то они не принимают наши идеи или предложения. Где-то — наоборот. Это нормальный рабочий процесс. Главное — начать.

Если не ошибаюсь, вы считаете, что главная причина коррупции в раздробленности нашего общества. Когда люди не ассоциируют себя со страной, то возникает равнодушие к тому, что происходит у них во дворе, на улице, в городе, регионе, стране в целом.

Абсолютно верно. Сначала надо определиться нам всем — чиновникам, журналистам, всем социальным слоям общества: мы за Казахстан в принципе или сами по себе? А дальше уже выработать практические шаги. Мы хотим, чтобы вокруг меня была здоровая среда, не было экстремизма, терроризма и ультранационалистических настроений.

Исходя из ваших исследований, ситуация с раздробленностью населения ухудшается или улучшается?

Она из года в год ухудшается.

Как вы считаете, Наталья, вот если консолидировать общество, то это поможет бороться с коррупцией?

Если консолидировать общество, улучшить процессы правоприменения законов, активизировать работу с гражданами, то тогда, естественно, уровень коррупции в стране снизится существенно.

То есть существует связь между тем, что я ассоциирую себя с Казахстаном, и тем, что я не буду давать взятку?

Простой пример: мы же у себя в квартирах убираем. Потому что мы уважаем и любим свой дом. Хотим, чтобы он был чистый. То же самое со страной. Это такие простые и банальные фразы, они могут оскомину уже набить всем и вся, но тем не менее своей ценности не теряют.

Хорошо. А вот если брать в пример те страны, у которых больше 30 баллов, то в чем их эффективность борьбы с коррупцией? Там население более патриотично или мощные рычаги наказания?

У них стабильная политическая система, лучше налажена работа с гражданами. Люди, опять же, патриотично настроены. Пример с той же Грузией: ни один грузин не будет стыдиться своей национальности. Наоборот, будет кричать об этом всем. А как мы ведем себя за рубежом? Друг с другом стараемся не общаться, в аэропорту не подходим. А стесняемся потому, что не можем нормально сделать страновой пиар, чтобы вокруг прекратили называть Казахстан страной верблюдов и юрт.

Интересный у вас взгляд на ситуацию. А госорганы понимают то, что вы сейчас говорите?

Понимание и озабоченность этим вопросом очевидны. Когда сдаешь отчетность, то у госорганов первый вопрос: что делать? Практика показывает, что государство как организм не приемлет точечных улучшений. Все должно происходить в комплексе. Если мы улучшаем экономику, должны подтягиваться следом идеология, политика, работа с населением и т. д. И, несмотря на весь скепсис, который присутствует в обществе вокруг присутствия президента и госпрограмм, я вижу достаточно успешные попытки интегрировать граждан вокруг идеи единого Казахстана как успешной страны. Вопрос в том, насколько каждый из нас готов верить в это и начать действовать.

Мы, наверное, все 20 лет обсуждаем, что же может быть национальной идеей Казахстана. Как вы думаете, может быть, причина ее отсутствия в том, что мы до сих пор не осознали, вокруг чего все-таки нам объединяться? И, может, у вас своя версия есть, какая идея может сплотить народ?

Я считаю, что самая глупая тема для сочинения в школе — «Если бы я был президентом». Я не хочу быть президентом, и нет у меня готовой версии национальной идеи. Возможно, надо стремиться к созданию цивилизованного Казахстана, такого, который поддерживает мировые стандарты уровня жизни, прав человека, демократии. Нужно стремиться к экономически свободному Казахстану, потому что этот вопрос тоже становится актуальным. И, естественно, чистый Казахстан, свободный от коррупции. То есть в идее должны превалировать общечеловеческие ценности. Я сомневаюсь, что заикливание на национальной идее будет эффективно. Глобализация не даст ей возможности выжить.

Если мы хотим быть частью этого мира, то нам в таком соответствии и нужно формулировать свою национальную идею, не забывая при этом, что необходимо соблюдать традиции каждого этноса, проживающего на территории Казахстана, сохранять его язык.

Я так понял, что вы от госорганов часто слышите вопрос «что делать?». Получается, чиновники пока не знают, что делать?

Нет, почему же, они выдвигают свои идеи и дальше просят нашего экспертного мнения. Здесь партнерский процесс происходит. Диалог всегда есть, и это радует. Мы всегда можем им позвонить и предложить: давайте вот это сделаем. И это приносит свои плоды.

Спасибо за интервью!

СОЦИУМ

& ИДЕИ НАДО РАСПРОСТРАНЯТЬ

Майя Пенн: «Мы живем в большом мире, который я хочу сохранить с энтузиазмом»

Майя Пенн открыла свою первую компанию, когда ей было 8 лет. Она заботится не только о своих клиентах, но и о планете. В этой очаровательной речи она рассказывает свою историю, показывает несколько мультипликаций и дизайнерских проектов, а также поражает своей заразительной энергией.

Официант: Я могу вам помочь, сэр?

Клиент: Да, пожалуй.
Официант: У нас есть ошибка реестра, обжаренная на сковороде и посыпанная лучшими поврежденными данными, двойная сладкая булочка, ОЗУ-сэндвичи, вирусные блинчики, скриптовый салат с полиморфным соусом или без него и кодированный кебаб на гриле.

Клиент: Я буду ОЗУ-сэндвич и бокал вашего превосходного штрихкода марки Code 39.

Официант: Не желаете заказать десерт, сэр? Наш фирменный десерт — отслеживающее печенье.

Клиент: Партию отслеживающих зомби-печений, пожалуйста.

Официант: Ваш заказ принят, сэр. Его подадут в ближайшее время.

Я рисую с тех пор, как впервые взяла в руки карандаш. Я создаю книги с «бегущими» картинками с трех лет.

В этом же возрасте я узнала, кто такой художник-мультипликатор.

Моей первой любовью стали анимация и искусство. Благодаря любви к технологиям у меня возникла идея мультсериала Malicious Dishes. Я подцепила вирус на компьютере и пыталась избавиться от него, как вдруг подумала: а если вирусы живут в своем собственном мире внутри компьютера? Может, у них есть ресторан, где они встречаются и решают свои вопросы? Так родилась идея Malicious Dishes.

Когда мне было четыре года, отец показал, как можно разобрать и снова собрать компьютер. Так началась моя любовь к технологиям. Я сама создала свой первый сайт в HTML, а также изучила JavaScript и Python.

Кроме того, я работала над серией мультипликаций под названием The Pollinators. В ней рассказывается о пчелах и других опылителях и о том, почему они важны для окружающей среды. Если не произойдет опыление растений, то все существа, включая людей, которые зависят от них, будут голодать. Я решила

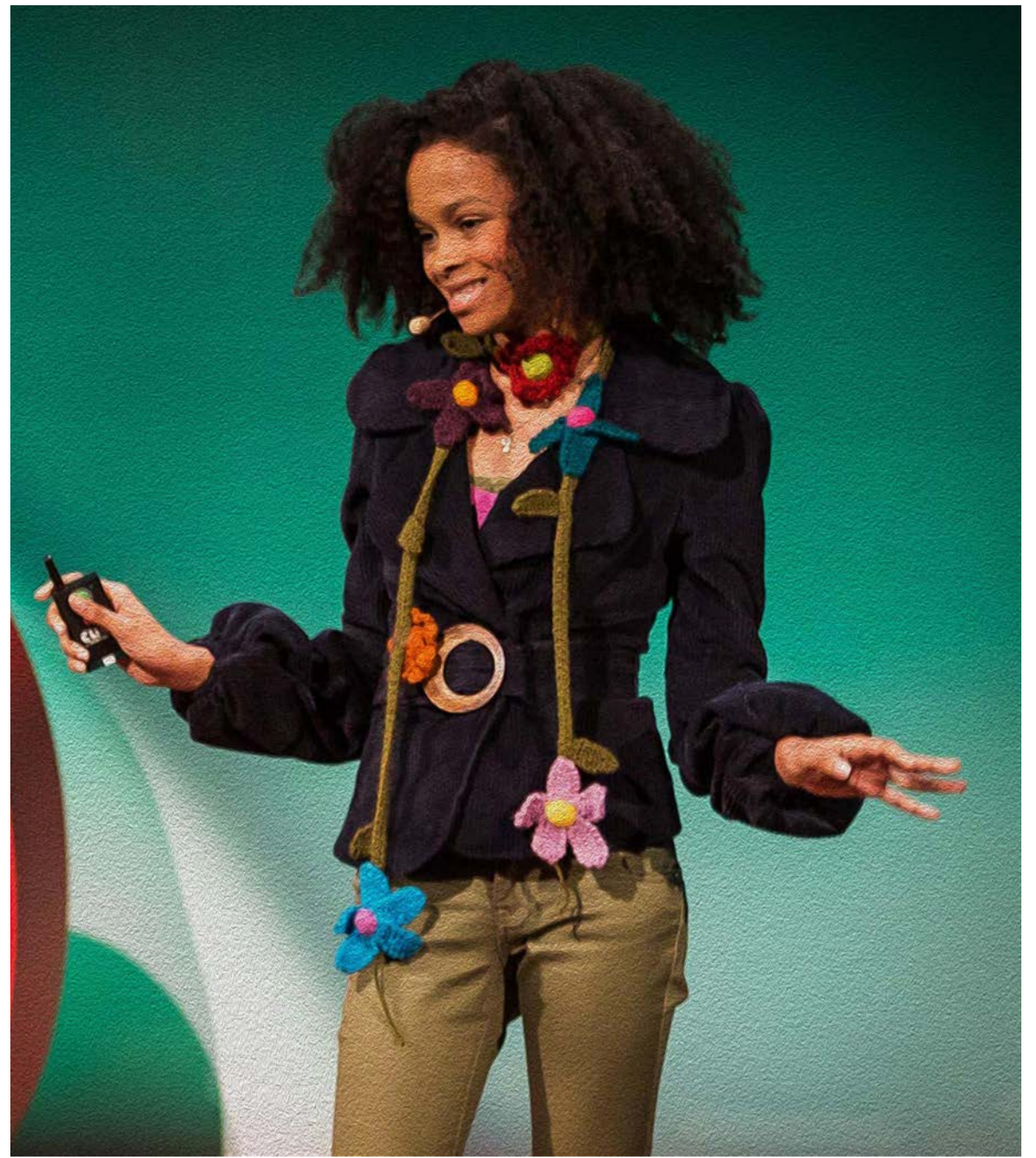
культуры и той жизни, к которой мы привыкли.

В восемь лет я собрала все свои идеи и создала собственный бизнес Maya's Ideas, а также некоммерческую организацию Maya's Ideas for the Planet. Я создаю экологически чистую одежду и аксессуары. Сейчас мне 13 лет, и, несмотря на то, что я начала свой бизнес в 2008 году, мой творческий путь начался задолго до этого. Искусство сильно повлияло на меня, и мне хотелось использовать его везде, даже в бизнесе. Я нахожу различные кусочки ткани по всему дому и говорю: «Вот это будет шарф, а это — шляпа». У меня всегда были дизайнерские идеи. Я заметила, что, когда я надеваю свои творения, люди останавливают меня и говорят: «Ух ты, какая милая вещица! Где я могу купить такую же?» И я подумала, что могу начать свой бизнес.

У меня не было никаких бизнес-планов — мне было всего восемь. Я знала, что хочу создавать милые вещи, которые будут экологически чистыми. Мне хотелось внести свой вклад. Моя мама научила меня шить, я сидела у заднего крыльца и шила маленькие повязки на голову из лент, записывала названия и указывала цены.

Я стала шить больше шапок, шарфов и сумок. Вскоре мои вещи стали продаваться по всему миру: у меня есть покупатели в Дании, Италии, Австралии, Канаде и других странах.

Тогда мне пришлось всерьез заняться бизнесом: изучить брендинг и маркетинг, оставаться на связи с покупателями и следить за тем, на что есть спрос, а на что его нет. Вскоре мой бизнес пошел в гору. Однажды, когда мне было десять, со мной связался журнал



Мы живем в большом, многообразном и прекрасном мире, и поэтому я хочу сохранить его с еще большим энтузиазмом. Но недостаточно просто вложить вам в голову те вещи, что происходят в мире. Необходимо понять их сердцем, потому что, пропуская идеи через сердце, мы даем жизнь новым движениям.

Forbes. Они хотели написать статью обо мне и моей компании.

Многие люди спрашивают меня: «Почему ты создаешь экологически чистые вещи?» Я яростно выступала в защиту окружающей среды и живых существ с малых лет. Мои родители учили меня, что необходимо уделять особое внимание окружающей среде. Я слышала, что покрашенная ткань, а иногда и сам процесс производства вещей опасны как для людей, так и для планеты. Я начала собственное исследование и обнаружила, что даже после завершения покраски остаются вредные вещества, которые негативно воздействуют на окружающую среду. Так,

это происходит при растирке материалов или засыпке сухих порошковых веществ. Подобные процессы загрязняют воздух, который становится токсичным для любого существа, вдыхающего его. Когда я начала свой бизнес, я знала две вещи: все мои товары будут экологически чистыми, а 10-20% от своих доходов я буду отправлять в местные и всемирные благотворительные фонды по защите окружающей среды. Я чувствую, что я часть новой волны предпринимателей, которых заботит не только успешный бизнес, но и экологически безопасное будущее. Я чувствую, что могу удовлетворять потребности своих клиентов, не

лишая будущие поколения возможности жить в экологически благоприятном будущем.

Мы живем в большом, многообразном и прекрасном мире, и поэтому я хочу сохранить его с еще большим энтузиазмом. Но недостаточно просто вложить вам в голову те вещи, что происходят в мире. Необходимо понять их сердцем, потому что, пропуская идеи через сердце, мы даем жизнь новым движениям. В этот момент мы находим возможности и создаем новшества. Именно так идеи воплощаются в жизнь.

Перевод Веры Кальбах
www.ted.com

У меня не было никаких бизнес-планов — мне было всего восемь. Я знала, что хочу создавать милые вещи, которые будут экологически чистыми.

По телевизору показывали передачу о профессиях, неизвестных большинству детей.

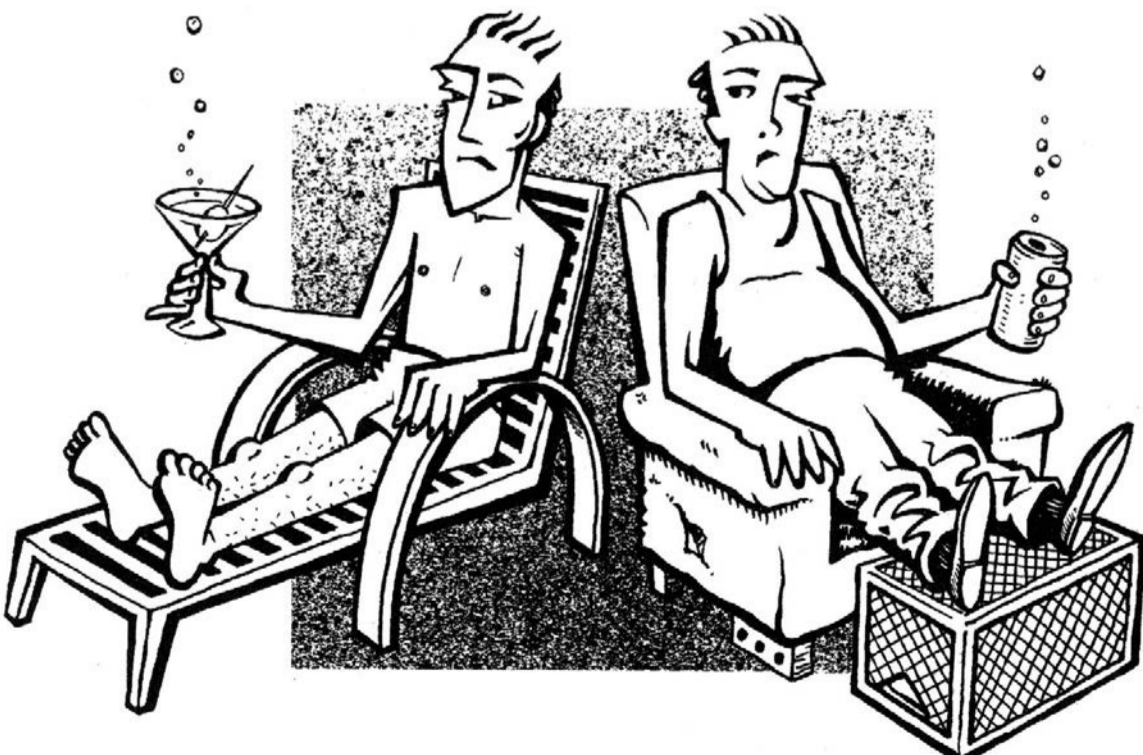
Когда я поняла, что художник-мультипликатор создает мультфильмы, которые показывают по телевизору, тут же заявила: «Я хочу этим заниматься». Не знаю, сказала я это вслух или про себя, но это был поворотный момент в моей жизни.

взять этих классных опылителей и сделать из них команду супергероев.

Все мои анимации начинались с идей, но что это за идеи? Идеи могут разжечь движение. Идеи — это перспективы и новшества. Идеи буквально движут миром. Если бы не идеи, мы были бы другими, у нас не было бы технологий, медицины, искусства,

& ОБЩЕСТВО

Привычное поведение не приведет к богатству



Распорядок дня казахстанцев не особо отличается от распорядка жителей развитых стран. Как правило, это утренние попытки перебороть сон с помощью кофе, быстрый завтрак, работа, дом, Интернет, телевизор и доступные развлечения по выходным. Совсем нет времени на занятия саморазвитием и здоровьем. Да и плотный график и суэта не позволяют втиснуть так называемые полезные привычки в распорядок дня. Как оказалось, этот образ жизни отличается от распорядка сильных мира сего.

Довольно интересные результаты добился Томас Корли в ходе своего небольшого исследования, представленного в проекте NowSourcing. Он провел сравнительный анализ привычек успешных людей и тех, кого преследовали неудачи и безденежье. Как оказалось, эти привычки говорят о многом. В исследовании приняли участие 233 обеспеченных и 128 несостоятельных граждан, среди которых обеспеченными считались те, кто зарабатывает \$160 тыс. ежегодно и имеет не менее трех миллионов в резерве, а несостоятельными — те, чей доход составлял менее \$30 тыс. в год, а запас — менее \$5 тысяч. Почему же получается так, что некоторые богатеют, а другие так и остаются с тем, что имеют? Вос-

питание и образование оставим в покое и остановимся на самом простом. На том, что каждый человек в состоянии в своей жизни изменить самостоятельно. Это привычки.

Исследование выявило, что 81% обеспеченных ежедневно составляет список дел, тогда как из малообеспеченных — лишь 9%. Кроме того, успешные люди просыпаются как минимум за три часа до работы: 44% против 3. Почти все обеспеченные верят в образование длиною в жизнь — 86%, и лишь 5% — у несостоятельных. Читают каждый день полчаса и больше: состоятельные — 88%, несостоятельные — 2%. Неудивительно, ведь всего лишь 15 минут чтения в день открывают человеку более миллиона слов в год. Как показало исследование, полезные привычки успешных людей касаются не только самообразования и распорядка дня, но и здоровья: 76% занимается физическими упражнениями четыре раза в неделю. Они употребляют меньше количество фастфуда в сравнении с менее состоятельными. Просмотр телевизора у успешных людей занимает не более одного часа в день, а в любую свободную минутку они стараются слушать аудиокниги либо просто читают. Также они прививают полезные привычки своим детям — поощряют чтение книг, волонтерство и планирование. Возможно, та часть полезных привычек успешных людей, которая отвечает за установку целей, и приводит их к желаемому результату. Ведь они не просто слепо следуют ежедневному привычному распорядку, а верят в него. Как выяснилось, обеспеченный человек не только записывает свои цели, концентрируется на их достижении, но и верит, что правильные привычки создают возможности, а плохие привычки имеют негативное влияние. Небольшой демографический

анализ показал те города, в которых проживают большинство миллионов планеты: лидером является Токио с 461 тыс. миллионов, на втором месте — Нью-Йорк, в котором живут 389 тыс. миллионов, третий — Лондон (281 тыс. миллионов), затем идут Париж, Франкфурт, Пекин, Осака, Гонконг и Шанхай. Интересна тенденция вытеснения европейских финансовых центров азиатскими городами даже по количеству проживающих в них миллионов.

Исследователь утверждает, что 68% из 400 богатейших американцев сколотили огромные состояния своими собственными усилиями, а никак не при помощи родителей и везения. Опра Уинфри выросла в бедности и убежала из дома после изнасилования в подростковом возрасте. Она стала знаменитой американской телеведущей, является первой и единственной чернокожей женщиной-миллиардером в истории, у нее свой канал, радио и миллионное состояние. Опра не скрывает секретов успеха и жизненных хитростей: «Представьте себе, что маленький ребенок после двадцати падений подряд сказал бы, что ходьба — это не для него. В жизни вы будете терпеть неудачи, которые не пытаются выходить за рамки своей нынешней зоны комфорта. Смейтесь над неудачей до тех пор, пока не добьетесь успеха», — говорит она. История знает немало подобных примеров. Из грязи в князи вырвались многие влиятельные персоны. Член совета директоров, председатель крупной компании Херо Херо Урсула Бернс воспитывалась матерью-одиночкой, работавшей в нескольких местах, чтобы дать образование дочери.

Они жили в бедном бандитском квартале, но истории матери были оправданы — после успешного окончания Нью-Йоркского университета Урсула устроилась стажером в Херо, который с течением времени перешел под ее управление. Нет американца, не знающего Starbucks. Знаменитая сеть кофеен принадлежит Говарду Шульцу. Этот парень из Бруклина всегда мечтал о большом, наблюдая за жизнью отца — водителя грузовика. Он преуспел в спорте и получил диплом в области коммуникаций. Шульц устраивается работать в Starbucks, но не находит взаимопонимания с тогдашним руководством и создает собственную компанию. Затем он выкупает Starbucks и, объединив его с собственной сетью, расширяет компанию под этой маркой по Соединенным Штатам Америки путем агрессивной экспансии. Большинство людей, которым довелось работать с Говардом Шульцем, отмечают его умение быстро реагировать на сложившиеся обстоятельства. Шульц всегда следит за последними тенденциями, заранее знает, чего захочет покупатель в ближайшем будущем. «Подвергать сомнению общепринятое мнение, достигать результата вопреки обстоятельствам — вещи, которые доставляют ни с чем не сравнимое удовольствие», — говорит Говард в своей книге о создании компании.

Не следует ожидать, что слепое следование привычкам элиты механически сделает читателей состоятельными, но рекомендуется все равно им следовать и, главное, верить в то, что они работают. Ведь вот что вдохновляет: состоятельные люди верят, что правильные привычки приводят к успеху, а несостоятельные сомневаются. Возможно, первые догадались всего лишь попробовать, а вторые слишком рано опустили руки.

& ОХОТА НА НОВИНКИ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ЛИНЕЙКА



HL-1112R



MFC-1810R



DCP-1512R



MFC-1815R

Если несколько лет назад усовершенствованные мобильные телефоны вызывали у потребителей невероятный восторг, то сейчас никого не удивить улучшенными, сверхудобными и многофункциональными периферийными устройствами. Собственно, речь идет о вспомогательных аппаратах, которые, казалось бы, устроены так, что могут выполнять лишь одну функцию.

Безусловно, вспомогательным устройствам тяжело конкурировать с мастодонтами технологий, которые забирают основную долю рынка, потому что напрямую зависят от них. Однако, несмотря на развитие технологий, востребованными, хотя и в меньшей степени, чем раньше, остаются старые методы хранения и передачи информации. Или, как говорят некоторые, грань между реальным и виртуальным будет всегда.

Другое дело, если те же самые устройства, точнее их производители, будут адаптировать вспомогательные аппараты под основные механизмы, то есть персональные компьютеры, мобильные устройства и т. п. Потенциальным потребителям намного интересней будет то устройство, которое оснащено рядом возможностей, не так ли? Иными словами, даже при постоянной необходимости нужно учитывать новые тенденции, что и сделала одна японская компания.

Мировой лидер в области технологий печати и управления документооборотом запустил новую серию компактных и высокопроизводительных многофунк-

циональных устройств (МФУ). Речь идет о персональных монохромных лазерных устройствах.

Струйные МФУ Brother формата А3 первыми появились на рынке. Компания предоставила пользователю возможность печатать, копировать, сканировать документы формата А3 за относительно небольшие деньги по сравнению с большими, дорогими лазерными МФУ А3.

По сей день компания Brother является лидером в этом сегменте и занимает первое место по объему продаж в единицах. Струйные картриджи повышенной емкости (2400 стр. — черный, 1200 — цвет)

конструкторские бюро и строительные компании.

Модели оборудованы цветным сенсорным ЖК-дисплеем, который обеспечивает дополнительный комфорт в управлении. Устройства имеют возможность сканирования в аккаунты соцсетей и вывода на печать размещенных в них файлов напрямую, без подключения к ПК. Также новинки легко взаимодействуют с мобильными устройствами.

Кроме того, пользователю доступны продвинутые функции сканирования: плакатное копирование и автоматическое копирование двухстороннего документа,

Новинки легко взаимодействуют с мобильными устройствами.

помогают значительно экономить средства при печати. В первую очередь эти устройства предназначены для использования в малых и средних офисах (до 50 сотрудников), но также будут полезны и дома. Целевая аудитория — архитекторы, дизайнеры,

например паспорта или водительского удостоверения, на одну страницу.

Для сканирования многостраничных документов удобно использовать устройство автоматической подачи оригиналов, доступное на моделях с факсом.

Полина Игнатьева, продакт-менеджер по маркетингу продукции Brother



Линейка представлена следующими устройствами: принтер HL-1112R, МФУ без факса DCP-1512R, МФУ с факсом MFC-1810R и с факсом и встроенной телефонной трубкой MFC-1815R. Все модели обладают скоростью печати до 20 стр/мин, высоким разрешением печати — 2400 x 600 точек на дюйм, оптическое разрешение сканера для всех МФУ составляет 600 x 1200 точек на дюйм.

Новый модельный ряд черно-белых лазерных устройств сочетает в себе такие качества, как компактность, надежность, простота использования, доступность по цене. Главной особенностью новой линейки Brother является технология «Печать без проблем», представляющая комплекс технических решений для предотвращения замятия бумаги, что позволяет добиться более комфортной и удобной печати.

Устройства имеют возможность сканирования в аккаунты соцсетей и вывода на печать размещенных в них файлов напрямую, без подключения к ПК.

Александр Галиев, главный редактор журналов Megabyte и «Computer world Казахстан»



Компания Brother дважды безуспешно пыталась закрепиться на нашем рынке, таким образом, нынешнее пришествие нужно воспринимать как третье. Трудно понять, почему в свое время компания постигла неудачу, но смею предположить, что причина лежит на поверхности и носит организационный характер. Продукты компании имеют смещение в сегмент SOHO и средних рабочих групп, причем в линейке есть как лазерные и светодиодные принтеры, так и струйные. В компании особо гордятся тем, что весь печатающий механизм — это уникальная разработка, которая, несомненно, обладает определенными особенностями. Например, в Brother придерживаются парадигмы взаимоза-

меняемости расходных материалов для довольно широкой линейки продуктов. На практике это значит, что расходные материалы целого ряда продуктов являются унифицированными. Кроме того, Brother использует отдельные взаимозаменяемые элементы расходных материалов, которые позволяют существенно сократить расходы на печать. То есть фотобарабан и картридж для тонера являются независимыми элементами и могут быть заменены по мере износа по отдельности. Но, несмотря на такой позитив, стратегически назвать время входа компании на рынок удачным не представляется возможным, особенно на фоне снижения интереса к печатающим устройствам и к печати в целом.

Зарина Орумбаева

& ХРОНОМЕТР

Чем больше планируешь, тем больше успеваешь

В обществе существует масса стереотипов, и многие из них связаны со временем. Вице-президент АО «Centras Securities» Ольга Эм развеивает некоторые сомнения и расскажет, каким образом оградить себя от бессмысленной траты времени, поскольку она является ярким примером бизнес-леди, успевающей решать сотни вопросов на работе, воспитывать ребенка и готовить вкусный ужин, не перегружая себя при этом.



Ольга Эм, как и любой уважающий себя человек, считает время невосполнимым ресурсом, который с каждым днем становится все дороже и дороже. К сожалению, осознать ей это удалось лишь к 30 годам. С одной стороны, кажется, поздно, но с другой — только с трезвым пониманием того, что в этой жизни приоритетно, можно достигнуть поставленных целей и проживать каждую минуту с пользой. У каждого, как отметила Ольга,

происходит переоценка ценностей. С ней это произошло на третьем десятке лет жизни. С тех самых пор для Ольги Эм каждая минута имеет большое значение. Но в то же время, как только минута стала ценной, ее стало меньше. Иногда даже кажется, что в рабочий день было решено не так много вопросов, как хотелось бы. Но так ли это? Безусловно, десяток лет ранее Ольга решала намного меньше вопросов, нежели сейчас, потому что тогда не было

осознанного понимания его важности. Это происходит с каждым, кто пересматривает взгляды на время, ведь в юности десять минут можно было убить, выполняя самую популярную миссию — «ничего неделать». И только умные люди с опытом понимают, что за десять минут можно решить массу вопросов. В этом и кроется вся хитрость. Все относительно. Вопрос в том, с чем каждый человек сравнивает свою жизнь.

Женщины, которые умело совмещают карьеру, семейную жизнь и, предположим, увлечения, считаются супермамами или просто эталоном современной женщины. Ведь, как правило, это должно быть само собой. Почему, когда и зачем появилась приставка «супер» и почему женщины, которые предпочли исключительно семейную жизнь, в этот сегмент уже не попадают?

Ольга, говорят, что человек ценит часы, но не минуты. Хотя именно из минут складывается час. Что вы думаете на этот счет?

В нынешнее время женщина как раз таки не должна, а обязана уметь все и сразу. Потому что карьера — это самореализация, которая, как мне кажется, любому человеку, будь то женщина или мужчина, очень нужна. Современный мир живет в бешеном ритме. Поэтому нужно все успевать, чтобы, как говорится, действительно жить и получать от этого удовольствие. Человек, по сути, прекрасно понимает, каков его коэффициент полезного действия, и чем больше он, тем красивее жизнь, тем больше

хочется ее проживать. А касательно стереотипа могу сказать, что не обязательно работать, учиться, воспитывать и кормить, чтобы быть идеальной. Можно заниматься лишь семейной жизнью и делать это настолько хорошо, что все вокруг само по себе будет складываться положительным образом. В любом случае время нынче требует от нас всего и сразу. Я считаю, что оно во все века было, есть и будет ценным ресурсом номер один, который и является источником вдохновения и саморазвития.

В определенное время я начала ценить и каждую минуту. Но все-таки со временем получается следующее: в студенческие годы минута была равна часу, а уже постарше час — это минута. То есть в юности бывало время, когда себя нечем было занять, сейчас его практически не хватает.

Казахстанское общество давно подписало себя под людей непунктуальных. Очень часто сейчас шутят на эту тему. Как вы считаете, это действительно свойственно отечественному менталитету или народ придумал сказку, в которую удобно верить?

Это очень однозначный стереотип. И распространяется он далеко не на все сферы деятельности в стране. Он, наверное, носит больше рекреативный характер. В работе же подобных ситуаций не возникает. Это я говорю как человек, который всегда контактирует с субъектами бизнеса. В деловом мире все очень серьезно. Все происходит как запланировано, по графику, в срок. Наверное, потому что каждое ответственное лицо оценивает степень важности того или иного дела. Это масштабные проекты, контракты, финансовые операции и пр. И если хоть одна единица целой системы нарушит план из-за ха-

латности или несерьезного отношения, то может рухнуть пирамида, на которой держится группа людей, и т.д. Ну а в бытовом вопросе, думаю, эта проблема не так смертельна. Отпразднуем мы на час раньше или позже, какая разница?



ПОЛНУЮ ВЕРСИЮ ЧИТАЙТЕ В ЖУРНАЛЕ «РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС КАЗАХСТАНА» №1-2 (9) **УЖЕ В ПРОДАЖЕ**



Зарина Орумбаева

СТИЛЬ ЖИЗНИ

& АКТУАЛЬНАЯ ОБ АКТУАЛЬНОМ



Почему нужно выглядеть отлично?

В наши дни, чтобы добиться успеха в карьере и личной жизни, мало быть профессионалом своего дела, нужно владеть определенными знаниями в области этикета и стиля.

Человек должен выглядеть достойно, стильно и со вкусом, то есть не только в интеллектуальном плане, но и в моральном, этическом, внешнем. Все это нужно, чтобы произвести должное впечатление на будущих бизнес-партнеров. Важно не просто заключить партнерские отношения, а быть с ними на одном стилистическом уровне. Вспомните известную поговорку: «Встречают по одежке, а провожают по уму». В свое время Энди Уорхол сказал, что у каждого человека есть свои 15 минут славы. Поэтому на переговорах, бизнес-встречах, интервью уже в первые минуты знакомства необходимо произвести приятное впечатление. А для этого нужно выглядеть стильно и со вкусом. Однако стоит помнить, что хорошее впечатление получится произвести только в том случае, если нормы этикета и стиля являются лишь дополнением к основному набору положительных качеств личности. То есть если человек умен, любознателен, эрудирован, начитан, к тому же соблюдает нормы этикета, одевается стильно и интересно, то в целом мы получаем красивую картину. Я не хочу утверждать, что нужно иметь глубокие знания касательно внешнего вида и поведения в обществе, ведь в первую очередь вас уваняют за бизнес-качества. Конечно, если вы специалист в области моды, то просто необходимо знать все досконально. Но знать интересные факты или истории, допустим, о бренде, который носит ваш знакомый, или парфюме, которым пользуется коллега, будет только полезно. Например, во время кофе-брейка на деловых переговорах можно рассказать пару интересных историй и проследить эрудированным собеседником. Возможно даже, что это поможет правильно и выгодно заключить контракт.

В заключение хотел бы отметить, что каждый новый покупаемый бренд — это не просто очередной ностром в гардеробе, это история целого модного дома. Есть такие костюмы, которые шьются с середины шестнадцатого века и несут в себе определенный смысл и традиции. Ведь это не просто забавная история, это философия жизни. В своей авторской колонке я постараюсь познакомиться с этим сегментом жизни как можно ближе и осветить самые важные моменты, события и явления, касающиеся этикета, стиля и fashion-индустрии в целом.

& СПРАВКА

Известный казахстанский fashion-продюсер Сакен Жаксыбаев является одной из влиятельных персон в отечественной индустрии моды. Всегда желанный гость на любом мероприятии и уважаемый человек, за свою долгую творческую деятельность он сделал очень много для одного из интереснейших сегментов культуры.

В 2003 году Сакен Жаксыбаев приехал в Алматы и начал работать менеджером в «San Bell Казахстан» — крупнейшем модельном агентстве страны, в котором было 16 региональных представительств. Он занимался скаутингом, то есть поиском новых лиц, которые работали на главных подиумах — в Алматы и Астане. Проработав в агентстве по контракту три года, он покинул его уже в должности fashion-продюсера. В то время агентство занималось организацией первой Недели высокой моды в Казахстане, которая проходила каждую осень. В обязанности уже fashion-продюсера Сакена Жаксыбаева входило привлечение иностранных дизайнеров. В свое время гостями Недели высокой моды были такие кутюрье, как Carven, Lanvin, Lorenzo Riva, Christian Lacroix и др. Из российских дизайнеров приезжали Валентин Юдашкин, Вячеслав Зайцев, Катя Кобзон, Елена Ахмадулина. Эта Неделя была последним проектом Сакена Жаксыбаева в «San Bell Казахстан», вскоре он с чистой совестью покинул агентство. Но, прежде чем уйти, пообещал коллегам и учредителям San Bell, что заниматься модельным бизнесом не будет. Сакен сдержал свое слово.

Кроме этого, он был причастен к тому, что впервые казахстанские модели работали в Париже. Но они не просто приезжали туда, как «челноки», а были занесены в реестр и получали гонорар. В 2005 году Сакен Жаксыбаев открыл свое агентство Fashion Bureau, которое занимается организацией мероприятий непосредственно в области fashion and luxury. Первым большим заказом Fashion Bureau был день рождения журнала Vintage. За годы работы Fashion Bureau организовало много вечеров, встреч и торжеств. К примеру, закрытый ужин Cartier с Дитой фон Тиз, вечеринки с Chopard, открытие бутиков Stella McCartney и Prada, приезд Анны Делло Руссо, гольф-турнир с Президентом Республики Казахстан Нурсултаном Назарбаевым.

& ЛИЧНОСТЬ

Ноэль Шаяхметов: «Как увлечения помогают в работе»



У каждой личности есть свои интересы, которые делают жизнь более яркой, красочной и насыщенной. Иногда они необходимы для того, чтобы отвлечься от бешеного рабочего ритма и получить заряд положительной энергии.

Иногда помогают построить отношения или выйти на контакт даже в самой тяжелой или критической ситуации. И, как ни странно, чем шире круг интересов, тем эффективнее, харизматичнее человек. Доказательством этого является один из узнаваемых голосов страны — генеральный продюсер «Радио NS» Ноэль Шаяхметов, который не только занимается любимым делом, но и имеет несколько весьма интересных увлечений. В интервью «&» Ноэль Шаяхметов рассказал о том, как пришел на радио.

Ноэль Равильевич, вы уже ветеран радиозферы. Мечтали ли об этом в детстве? Какие были к этому предпосылки?

Наверное, все началось в 1974 году, когда я на старенькой «Спидоле» поймал «Голос Америки» и впервые услышал рассказы о музыке. Помню, поразился, что услышал там группу Sweet. С тех пор я заболел этим. Ночами в наушниках ловил европейские радиостанции, которые были запрещены в Советском Союзе, но иногда пробивались через частоты. Слушал и наслаждался интересными музыкальными программами. Уже в 1992 году, после распада СССР, я пришел на первое независимое радио «Максимум», это был совместный с Россией проект. Меня в числе многих других пригласил Евгений Бычков, поскольку я занимался музыкой, играл и довольно-таки хорошо разбирался. Потом начали открываться новые радиостанции, и я попал на радио «РИК», потом было радио «Алматы», и уже в 2008-м, после шестилетнего перерыва, я пришел на «Радио NS».

Расскажите об опыте, который вы получили за годы работы на радио.

Безусловно, вещать в эфире намного сложнее, чем кажется. Для многих и по сей день быть радиоведущим — значит читать гороскопы и объявлять музыку. Но это уже давно не так. Радиоведущие должны быть интеллектуально развитыми, начитанными, харизматичными, красноречивыми людьми. Не стоит забывать о том, что выход в эфир — это связь с целой страной. Следовательно, нужно произвести впечатление на треть или четверть населения Казахстана, то есть найти подход к каждому и

ко всем сразу. В общем, нужно быть закаленным. Более того, очень большую роль играет манера ведения. Нужно войти в доверие к слушателю, сделать так, чтобы он не только получал полезную информацию, но и верил. А здесь уже недостаточно красноречия и богатого словарного запаса, необходим только один элемент — душа. Многие ведущие, которые у микрофона годами, иногда задаются вопросом, мол, почему я так долго в эфире, а мою фамилию даже не знают. Потому что нет души, сплошная подача текста. С другой стороны, каждый должен понимать, что, как ни старайся, всем не угодишь. Всегда найдется недовольная половина.

Вы, конечно же, помните свой первый выход в эфир?

Обязательно. Моя первая программа в записи должна была выйти 25 февраля 1992 года, в день рождения Джорджа Харрисона. Но тут как назло с записью происходит заминка, программа не выходит, и мне приходится без какой-либо подготовки выходить в эфир. Меня просто бросили в воду и сказали: «Выплывай!» Плохо, конечно, получилось. Много записался, много волновался. Но это был отличный опыт, так как я понял, чего мне не хватает и чему нужно учиться.

Вам не понравился свой голос, когда вы его услышали, не так ли?

Не понравился. Я вообще не понимал, как меня можно слушать. В принципе, я не один такой, очень многие после первой записи недовольны своим голосом. Но для меня это не стало препятствием, потому что я получаю удовольствие от процесса.

А помните своего первого интервьюируемого?

Никогда не забуду эту очень интересную историю. Свое первое интервью в эфире я брал у Андрея Макаревича на радио «РИК». Он приехал с акустическим концертом в Алматинский цирк. Наверное, подготовил вопросов сорок. А Макаревич — очень тяжелый по жизни человек с непростым характером, и без доверия к журналисту интервью обречено на провал. А тут мы еще разозлили его с первых минут, так как без разрешения начали снимать на камеру. Он был ужасно недоволен. И вот пришли в студию

на часовой эфир. Макаревич мне так жестко сказал, мол, садись и задавай вопросы. Однако я исчерпал свои вопросы за 15 минут. Меня ведь никто и ничему не учил, поэтому я по глупости сформулировал односложные вопросы, на которые Макаревич отвечал только «да» и «нет». И я начал понимать, что прогорел и пролетел. Но когда на исходе был примерно предпоследний вопрос, вдруг я вспоминаю, что перед этим смотрел его выступление, где он играл на гитаре Rickenbacker. А так как я сам собираю гитары и играю, спросил в конце: «Андрей Вадимович, вы играли на гитаре Rickenbacker, как у Джона Леннона». Он неожиданно ответил: «Да». И я вслед: «А почему? Вы же играете на Fender

очень важно иметь какие-либо увлечения, потому что кто знает, возможно, они завтра спасут вас в критической ситуации или поспособствуют тому, чтобы наладить контакт. Ведь шаблонные «а какие планы у вас на будущее?» уже всем надоели, потому что хочется живой и настоящей беседы. На радио это важно вдвойне, потому что ни зачеркнуть, ни переписать это не получится.

Ноэль Равильевич, наверное, еще одним вашим увлечением я бы назвала коллекционирование памятных подарков от именитых личностей, с которыми вам нередко приходится встречаться. И все-таки кто у вас вызывает наибольшее уважение и восхищение?

Радиоведущие должны быть интеллектуально развитыми, начитанными, харизматичными, красноречивыми людьми.

Telecaster?» И я увидел, что Макаревич загорелся. Началось бурное обсуждение, мы взахлеб говорили о гитарах, музыке, кумирах. Он мне руку потом жал и говорил, что никогда так интересно не общался. Это был 1993 год. И после этого мы встретились уже в 2010 году на «Радио NS». Сидели, беседовали, и он спрашивал, сколько у меня уже гитар. Оказывается, я смог переиграть его, так как на тот момент у меня их было 23. И на одной из них он оставил мне автограф.

Как же порой полезны увлечения. Но вы ведь не только безумно любите музыку вашего времени и коллекционируете гитары, у вас есть довольно-таки интересное хобби — хоккей. Спасало ли это увлечение?

Удивительно, но и хоккей приходил на помощь. Я из Усть-Каменогорска, который можно назвать городом хоккея, поскольку многие спортсмены советской сборной и многих сильных команд родом из нашего города. Поэтому ну просто нельзя было не уметь кататься на коньках, обязаны были просто. Летом мы купались, зимой катались на замерзшем Иртыше, а дома смотрели матчи. До сих пор не прекращаю занятия, но уже намного реже. Недавно даже ездил со сборной ветеранов на соревнования в Торонто, сейчас создаем новый клуб.

А что касается случая. Был один вместе с Бутманом. Он приехал с джазовым ансамблем в 1995 году. Мы организовывали концерт и пригласили его на радио. А еще несколько лет назад, беседа с ним, я узнал, что мы одинаково любим хоккей. А он и вовсе играет с Фетисовым и другими известными российскими хоккеистами. И наш разговор настолько затнулся, что Игорю уже звонили, торопили, а он все не хотел уходить. В общем,

Собираю автографы на гитарах, медиаторах, клюшках, шайбах и старые радиоприемники. Все есть, да вот фотографий мало. А если говорить о кумирах, то в хоккее мне нравится Фил Эспозито, с которым мы познакомимся в Торонто, когда выступали на соревнованиях. Кроме этого, я восхищаюсь игрой Бобби Халлома, который играл вместе с Эспозито. Этот канадский хоккеист славился своим мощнейшим «щелчком», так называют вид броска шайбы. Великий спортсмен. Если же говорить о музыке, то мой любимый гитарист, кто бы что ни говорил, — это Ричи Блэкмор. Почему я его люблю? Потому что мне нравятся не технические гитаристы, таких очень много, а мелодичные. Нравятся и Джордж Харрисон, Дэвид Гилмор, Брайан Мэй. В общем, я много чего люблю.

К сожалению, всего не объять в рамках одного интервью.

Как важно, оказывается, быть эрудированным во всех смыслах этого слова. Сразу и жить интересней, и люди воспринимают иначе. Ноэль Шаяхметов на личном примере доказал, что ничего сложного в том, чтобы быть профессионалом своего дела, нет, достаточно использовать свои навыки и знания в увлечениях, пусть даже не имеющих отношения к работе.

Зарина Орумбаева

& СПРАВКА

Кликнув по данной кнопке в электронной версии газеты, вы сможете прослушать любимую композицию Ноэля Шаяхметова



& СОБЫТИЕ

ОДИН ДЕНЬ НА РАДИО

Всего два года назад ЮНЕСКО было принято решение о проведении Всемирного дня радио, который приходится на 13 февраля. Это делалось с целью укрепления сотрудничества между всеми, кто имеет отношение к радио. Ну а для того чтобы всю радость столь значимого дня в календаре смогли ощутить и те, кто не имеет никакого отношения к радио, «&» в своей экскурсии по одной из казахстанских радиостанций решил раскрыть маленькие секреты «радиокухни».

Существует не так много профессий, которые способствуют нарушению стандартного режима дня обычного гражданина. Одной из таких является профессия радиоведущего. Стоит только вспомнить, во сколько еще с незапамятных советских времен начинали вещать радиостанции. Большая часть населения страны только просыпалась и протирали глаза, а на радио между ведущими утренней программы уже разворачивались забавные дискуссии. Ничего не изменилось и ныне.

Спокойным и уверенным шагом один из ведущих утреннего эфира, Тимур Сержанов, направляется в студию, где его уже ожидает соведущая Лаура Ахан и мастер звука и очих сплицефффектов Аркадий Сахненко. Несмотря на то что эфир оставались считанные секунды, абсолютно все вела себя спокойно и непринужденно, что можно назвать настоящим профессионализмом. Стоит отметить, что на момент выхода в эфир ни Тимур, ни Лаура не пользовались никакими подручными средствами, то бишь заранее подготовленным текстом. Шла полная импровизация, причем без заминок и с чувством, с толком, с расстановкой. И лишь для того чтобы поддерживать актуальную беседу, ведущие временами заходили в Интернет и просматривали новости, интересные события и прочую информацию, которая может привлечь

внимание слушателей. Каждая радиостанция приметна своими утренними программами. Но в Казахстане нет такой жесткой конкуренции, как, например, в России, где и «Русские перцы», и «Бригады У», и многие другие. На «Радио NS» ведущие всегда отличались не просто хорошей дикцией, но и отличным чувством юмора и остротой ума.

Пока в прямом эфире вещали Тимур Сержанов и Лаура Ахан, в другой студии новостную сводку записывал Сергей Кошечев. Пятиминутные новости, которые даются в эфире каждые 60 минут, ведущему удалось записать с первого раза. Затем он передал сводку Аркадию Сахненко, который, можно сказать, руководил всем механизмом эфира, на местном сленге называемом «сеткой». Ничего гиперсложного, просто перечень аудиофайлов — от композиции до фирменного слогана «Реклама на радио NS» с фоновой обработкой, собранных в необходимой последовательности. К слову, задача звукорежиссера — не только соответствовать действиям ведущих в прямом эфире, вовремя запускать композиции и выдавать новости, но и следить за тем, чтобы прозвучавшие композиции не повторялись. Для хитов же есть свои правила — не более двух или трех проигравшей в день.

Ведущий же, который передал свой аудиофайл звукорежиссеру, снова отправился на рабочее ме-



сто и продолжил набирать новости на вторую половину дня. Время на месте не стоит, и утренние новости вечером актуальны не будут. Вместе с Сергеем Кошечевым для отдельной новости готовил сводку спортивный журналист Евгений Акманов. Стоит отметить, что ни одно радио в Казахстане не дает спортивные новости отдельно, причем пять раз в день. «В десятку» по такой же системе попала в «сетку».

После небольшого обеденного перерыва, во время которого слушателям были предложены интересные композиции, в прямой эфир вышла Гаухар Али с поздравительной программой. Удивительно, но актуальность поздравлений в прямом эфире еще не исчерпала себя. Казахстанцы из разных городов звонили и отправляли сообщения, а Гаухар выслушивала их и любезно зачитывала. Примечательно, что Гаухар не просто озвучивала небольшие поздравительные тексты, но и добавляла где-то иронию,

где-то радость, где-то умиление. Затем, зачитав еще пару сообщений, попрощалась со слушателями и оставила их наедине с музыкой.

Все оставшееся время эфиром распоряжался Аркадий Сахненко, регулировавший все аудиопотоки. А в студию приходили руководители, которых интересует не только имидж радиостанции, но и творческий процесс. Доказательством является их непосредственное участие в создании контента. Так, например, генеральный продюсер Ноэль Шаяхметов принимает участие в программе «Музыка нашего поколения», а программный директор Тимур Сержанов ведет утренний эфир. И, собравшись в студии, они дружно обсуждали музыку, возможности креативной подачи новостей в эфир, развлекательные передачи и викторины со слушателями. В общем, идеи генерировались ежеминутно, условно говоря.

После обеда все разошлись по своим кабинетам выполнять важные дела и решать все остальные вопросы, а в студии продолжались обсуждения, но уже между диджеями. А ближе к позднему вечеру в здании радиостанции уже практически никого не было, лишь звукорежиссеры, которые работают поменному, и строгая охрана. Нельзя сказать, что на радиостанции все безупречно и идеально, недочеты случаются, но их аккуратно закрывает профессионализм каждого сотрудника, и все дружно работают над тем, чтобы свести к минимуму нежелательные моменты.

Зарина Орумбаева

& ВОЯЖ

Две стороны одной страны

В продолжение рассказа о разных странах и путешествиях «&» решил показать, насколько разными могут быть города в одной стране.

Вторая Мекка

& СПРАВКА

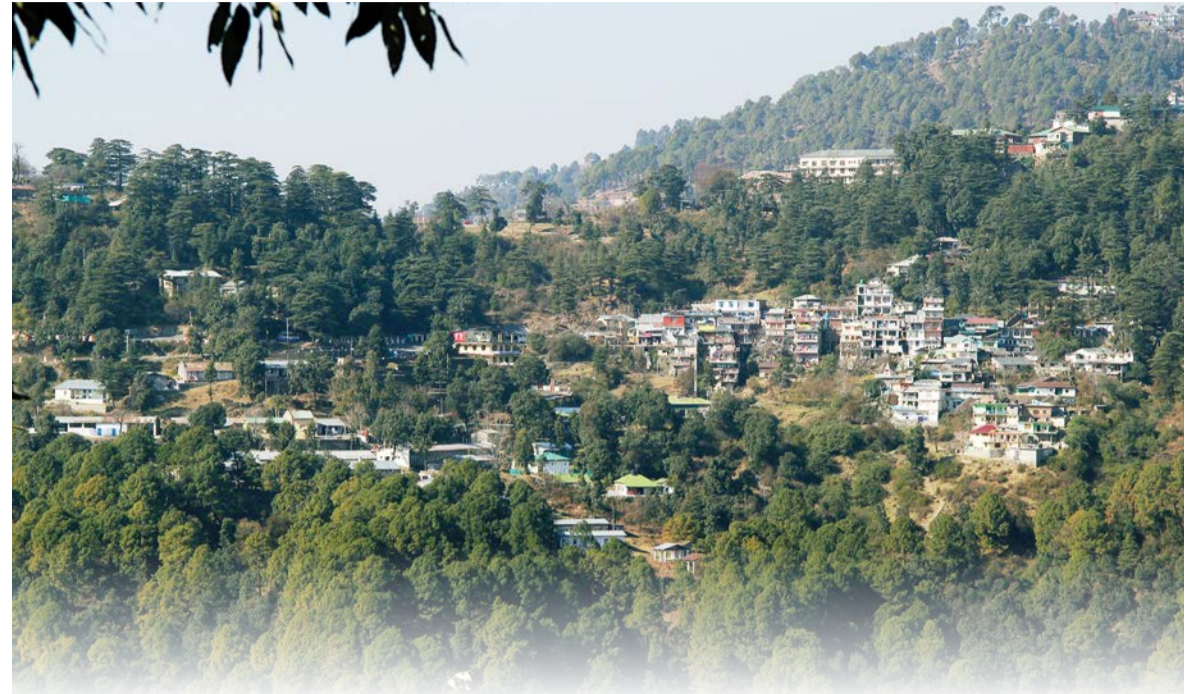
Адджер — крупный город в центральной Индии с населением более 500 тыс. человек, находящийся в 391 км к юго-западу от Дели.

Единственное, что роднит Адджер и Дарамсалу, — это наличие большого количества мясных блюд, ведь чем южнее ехать в Индию, тем мяса меньше. В остальном Адджер — полная противоположность тибетской Мекке как по расположению, так и в религии: тут гораздо меньше буддистов, фактически это мусульманский город, и нравы тут соответствующие. Один из самых крупных городов штата, Раджастан, долгое время был его столицей, хотя и присоединился к штату лишь в 1956 году. Здесь правил знаменитый король-рыцарь Притвирадж Чаухан, герой народных песен и легенд.

В XIII веке Адджер захватили мусульмане-афганцы, и с тех пор этот город является коронным владением, то есть передавался по наследству правившим династиям, в том числе моголам

и британским монархам. Знаменит город не древней историей и не внушительными постройками, хотя посмотреть в Аджере есть на что, а своим самым влиятельным во всей Индии исламским религиозным орденом суфиев. Когда в 1253 году умер шейх Мойн-уд-Дин Чистхи, основатель ордена суфиев в Аджере, его дарга, то есть усыпальница, стала главной святыней мусульман Южной Азии. Семь визитов в эту даргу были равнозначны паломничеству в Мекку. Особенно популярно паломничество мусульман в Адджер в октябре-ноябре, на годовщину смерти святого шейха, когда здесь проходит 13-дневный фестиваль пения в стиле каввали Урс Мела.

Помимо всего прочего в Аджере, как и во всей Индии, по традиции очень развита торговая сеть, а особенно ремесленный промысел — только здесь можно купить чудесные бронзовые изделия ювелирной работы за небольшие деньги. Главной проблемой для иностранных туристов может стать поиск жилья — немусульманам могут и отказать в сдаче комнаты, поэтому лучше приехать сюда рано утром и вечером уехать в Джайпур или Агру, где с жильем проблем точно не возникнет.



Во владениях далай-ламы

& СПРАВКА

Дарамсала — город на севере Индии, штат Химачал-Прадеш, в 490 км к северо-западу от Дели, население — около 20 тыс. человек.

Для многих любителей и поклонников Индии Дарамсала — своего рода Мекка буддизма, ведь именно в районе этого города находится резиденция самого известного современного буддиста — 78-летнего далай-ламы XIV. В 9 километрах от Дарамсалы вверх по дороге МакЛеод Ганже, рядом с военным гарнизоном, и расположился духовный лидер тибетцев, монголов, бурят, калмыков, тувинцев и др. МакЛеод и все окрестные деревушки называют Верхней Дарамсалай — именно сюда необходимо ехать всем желающим найти духовное просвещение, главное, не выйти раньше, в Нижней Дарамсале, так как там почти нет истинных тибетцев. Добраться можно автобусом из Дели. Для этого лучше всего отправиться в

тибетскую деревушку на севере Дели — Маджну-ка-Тилла, откуда проще всего уехать в Дарамсалу на рейсовом автобусе. Обойдется поездка в 500 рупий, это около 1500 тенге, а дорога займет почти 12 часов, поэтому тем, кто любит комфорт, лучше, конечно, выбрать перелет на местных авиалиниях примерно за \$165.

Название города, куда стеклись беженцы из Китая вместе со своим духовным лидером, выбрано неспроста — дарамсалами в Индии называют общечития для буддистских паломников.

Так для чего же стоит поехать в Дарамсалу любознательному туристу? Во-первых, как уже упоминалось, это возможность посетить резиденцию тибетского духовного лидера далай-ламы XIV, в которой он обитает с 1959 года, когда попросил в Индии политического убежища от преследований китайских властей. Сам комплекс Шуглакханг, так называется место обитания тибетского лидера, не представляет архитектурной ценности, но внутреннее убранство и три большие позолоченные статуи Будды, Авалокитешвары и Манджушри, а также множество красивейших

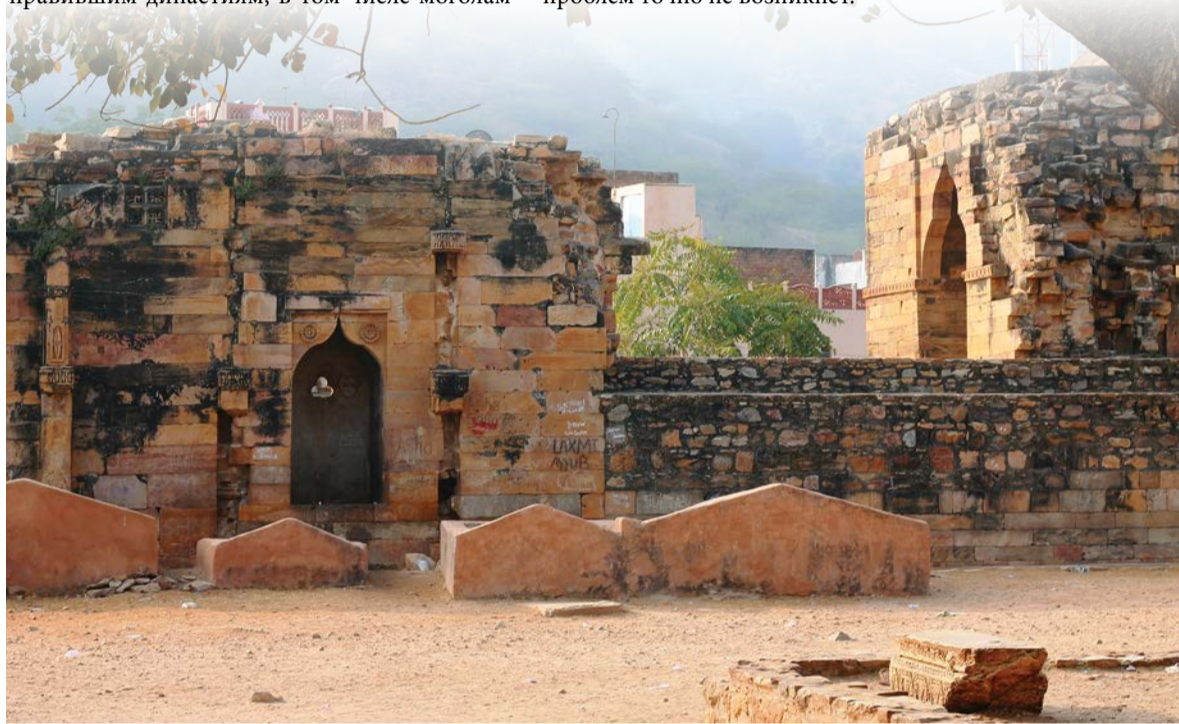
фресок вряд ли оставят кого-либо равнодушным.

Во-вторых, любителям прикладного искусства будет интересно посетить Институт Норбулинга, работающий ежедневно, кроме воскресенья. Здесь и по сей день сохранено все тибетское наследие — от производства бронзовых статуй и резьбы по дереву до рисования танок и вышивания на тканях.

И, в-третьих, Дарамсала находится у подножия красивейших гор в мире — Гималаев. А это значит, что без проблем можно отправиться в один из многочисленных трекингов, предлагаемых местными турфирмами: легкая однодневная прогулка по альпийским лугам Триунда или многодневная экспедиция — на ваше усмотрение! Главное, помнить — ночи в Дарамсале гораздо холоднее, чем в других частях Индии. Поэтому отели, цены на которые начинаются от 500 рупий, необходимо выбирать отапливаемые, а из еды стараться больше есть мяса, благо именно в Дарамсале очень популярны вкуснейшие момо с мясом яка или курицы — аналог наших мантов.

Андрей Нестеров

Фото Андрея Нестерова и Руслана Глухова



& СПОРТ

И БЛИЗИТСЯ НОВЫЙ СЕЗОН

Продолжаются Олимпийские игры в Сочи, где наши спортсмены пока не порадовали нас медалями, и мы совсем забыли о футболе, а ведь старт сезона не за горами.

Жанибек Ешмухамедов,
менеджер крупной компании, болельщик со стажем

Алдин Джидич,
защитник ФК «Шахтер»

Нуржан Малгаджар,
генеральный директор мебельной компании, болельщик

Совсем скоро наша национальная сборная, приобретшая нового главного тренера в лице Юрия Красножана, проведет международный товарищеский матч против латвийских футболистов. А через некоторое время Премьер-лига 2014 года официально откроется поединком между карагандинским «Шахтером» и «Актобе». Ожидания, конечно, самые смелые, ведь прошлый розыгрыш чемпионата Казахстана подарил нам много эмоций, поэтому мы решили спросить у специалистов и рядовых болельщиков, каковы их ожидания по поводу грядущего сезона.

Омари Тетрадзе,
главный тренер ФК «Жетысу»

Хочется надеяться, что в этом году все будет хорошо, ведь большую часть прошлого сезона мы потратили не на футбол, а на индивидуальные и командные беседы. Они всегда носили воспитательный характер. Мне как главному тренеру было нелегко, ведь я не мог требовать от них полной отдачи. Приходилось постоянно убеждать игроков, говорить, что рано или поздно все это закончится. Теперь многое позади, и нам нужно сконцентрироваться на футболе. Вообще, когда я только собирался ехать в Казахстан, мне говорили, что здесь царит беспредел, однако я вскоре убедился в обратном, потому что, где бы мы ни играли, практически везде были отличные поля. В некоторые периоды, конечно, газоны оставляли желать лучшего, но если говорить в общем, я несколько не разочарован. Да и к судейству вопросов не имею, оно на самом высоком уровне. Если брать по десятибалльной шкале, то я бы поставил твердую десятку. Я очень жду нового сезона, чтобы вновь вывести «Жетысу» в лидеры.

Всегда с интересом наблюдаю за матчами нашей Премьер-лиги и считаю, что прогресс налицо. Поглядите, какие легионеры у нас выступают: Каньяс, Кападзе, Вичюс, Джидич, Эрич, Зеао и многие другие. Теперь вот Брессан приехал, Чеснаускис, Неку... Думаю, это отразится на выступлениях на европейской арене. Первая «ласточка» — выход «Шахтера» в Лигу Европы. Сам я яростно поддерживал на всех матчах горняков, приезжал в Астану. Атмосфера незабываемая! Это показатель роста уровня чемпионата. Буду надеяться, что и «Актобе», и «Кайрат» с сильными составами придут этот же путь и даже выступят лучше!

В прошлом году весь Казахстан надеялся на то, что мы сможем пройти в групповой этап любого из турниров — будь то Лига чемпионов или Лига Европы. И мы оправдали надежды. Но хочу отметить, что нам было достаточно тяжело в играх против всех соперников. Тем не менее хочу сказать, что начало чемпионата получилось слабоватым, несмотря на то, что мы сумели победить в Суперкубке Казахстана. Однако затем последовал спад — некоторые игроки, к сожалению, «сломались», возникли проблемы. Но после нескольких побед мы снова вернули себе уверенность, и все пошло как по маслу. Мы вернулись на олимп казахстанского футбола, но пожертвовали им ради еврокубковой кампании. Конечно, прошлый год останется у нас в памяти навсегда, но это не предел мечтаний — в этом году мы постараемся еще лучше выступить как в Лиге Европы, так и во внутреннем первенстве. Сезон мы откроем матчем Суперкубка против «Актобе».

Я относительно недавно начал следить за чемпионатом Казахстана. Раньше думал, что у нас не умеют играть в футбол. Честно. Но в прошлом сезоне я как-то пришел на матч «Кайрата» и удивился, как наш футбол вырос. Много борьбы, да и квалифицированные игроки начали к нам приезжать, и это радует. Я, конечно, переживаю за «Кайрат», ведь я живу в Алматы, но был очень рад и горд за карагандинский «Шахтер», который впервые пробился на европейскую арену и навел там немало шороху. Хочется надеяться, что в этом году наши команды смогут еще дальше продвигаться в Еврокубках. Ведь очень хочется смотреть по телевизору на наши клубы, играющие в Лиге чемпионов в Европе наравне с «Зенитом», ЦСКА и «Спартакком». Россия же тоже относительно недавно стала считаться грандом мирового футбола, она этого добилась, а почему мы не можем? Я очень жду сезона — хочу вновь окунуться в море восторга.

№ 5 (482) 2014 Г.
14 ФЕВРАЛЯ

Собственник газеты:
ТОО «ИСКЕР-МЕДИА»
Свидетельство
о постановке на учет
СМИ № 13845-Г
от 28.08.2013 выдано
Министерством культуры
и информации РК
Директор
Ольга ЗАЙЦЕВА
Главный редактор
Олег ХЕ
Выпускающий редактор
Екатерина КОБАБАЕВА
Редактор рубрик
«Стиль жизни» и «Социум»
Зарина ОРУМБАЕВА
Редактор казахскоязычного
приложения
Асия АНИШЕВА
Отдел рекламы
Тел. (727) 352 73 88 вн. 206
Менеджер по рекламе
Аида КАН
Тел. (727) 352 73 88 вн. 205
e-mail: a.kan@and.kz
Отдел распространения
и подписки
Тел. 352 73 88 вн. 209
Директор по распространению
Оксана ГАБИТОВА
Тел. (727) 352 73 88 вн. 209
e-mail: o.gabitova@and.kz
Адрес редакции:
г. Алматы, ул. Днандосова, 2,
офис 406
e-mail: and@and.kz
Верстка: ТОО «ILLUSTRATE studio»
e-mail: info@illustrate.kz
www.illustrate.kz
Отпечатано в типографии
ТОО РПИИ «Дауир»:
г. Алматы, ул. Калдаякова, 17.
Тел.: (727) 273 12 04, 273 12 54
Заказ № 2105
Тираж 15 000 экз.
Периодичность: 1 раз в неделю
Все права на опубликованные
материалы защищены. При
цитировании ссылка на источник
обязательна.
В рубрике «Стиль жизни»
использованы фото tengrinfo.kz,
vesti.kz, meloman.kz
Мнение авторов не обязательно совпадает
с мнением редакции.
Статьи, выделенные рамкой
или помеченные значком PR,
публикуются на правах рекламы.
За содержание рекламных статей
редакция ответственности не несет.

БИЗНЕС & ВЛАСТЬ

Эрлен Абдулманов

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРЕДСТАВЛЯЕТ

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ИСКЕР МЕДИА

ПРОЕКТ
«ОХОТА НА НОВИНКИ»

НАША ДОБЫЧА - ЭТО САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ НОВИНКИ
ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ МЫ ПРОВЕРИМ БРЕНДЫ НА ПРОЧНОСТЬ
СЛЕДИТЕ ЗА ПРОЕКТОМ В: **БИЗНЕС&ВЛАСТЬ**
WWW.AND.KZ

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

ПРИВЫЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ
И БОГАТСТВО **СТР. 8**ПОЧЕМУ НУЖНО
ВЫГЛЯДЕТЬ ОТЛИЧНО? **СТР. 10**ДВЕ СТОРОНЫ
ОДНОЙ СТРАНЫ **СТР. 11**

& АФИША

Спектакль
«Чувства»

На сцене театра сестер Габбасовых состоится премьера спектакля о водовороте чувств по мотивам лирики Карины Сарсеновой — современная хореография и волшебная музыка Людовико Айноди в неожиданном сценическом пространстве «Чувств». Лирика Карины Сарсеновой, постановка Гульнаны и Гульмиры Габбасовых, сценография Айгерим Бекмухамбетовой, музыка Людовико Айноди подарят незабываемые впечатления зрителям театра. Современная во всех смыслах постановка обещает быть очень интересной, поскольку Карину Сарсенову можно теперь не только прочитать, но и увидеть.

ГДЕ
Танцевальный театр сестер Габбасовых,
Алматы

КОГДА
22 февраля,
20:00

Седина в бороду —
бес в ребро

Чего только ни выдумали умники, чтобы оправдать супружескую измену: кризис среднего возраста, духовный застой, творческая неудовлетворенность, поиск идеала и т. д. и т. п. Но измена есть измена, и боль от нее нешуточная. Теоретизируют на эту тему в основном, естественно, мужчины, ибо этот кризис, как правило, приходит именно к ним, а боль испытывают женщины. Героиня этой забавной, но в чем-то и грустной истории нашла неординарный выход из типичной ситуации. Но вот насколько это ей нужно? И стоит ли победа затраченных усилий? Вопрос спорный...

ГДЕ
Государственный академический
русский театр драмы им. М. Горького,
Астана

КОГДА
18 февраля,
19:00

Семейный экофестиваль
UNITY

В лагере «Горное солнце» пройдет семейный экофестиваль UNITY. В рамках ежегодия будут проводиться конкурсы для гостей фестиваля: незабываемые встречи в экотропке, туристские семейные и командные соревнования, репортажи с Олимпийских игр в Сочи, уроки по выживанию в лесу, футбол, участие в викторине на знание родного края, скоростной спуск на баллонах, санно-биатлонная эстафета и многое другое. В лагере «Горное солнце» организованы пункты питания, медпункт, есть отапливаемый корпус для мам и малышей, пожарная охрана и полиция.

ГДЕ
Лагерь «Горное солнце», Алматы

КОГДА
15 февраля,
10:00

Волшебные
мелодии степи

В концертном зале Музея казахских народных музыкальных инструментов состоится концерт-лекция от этнофольклорного ансамбля «Туран». Музей казахских народных музыкальных инструментов приглашает погрузиться в таинственную атмосферу волшебных мелодий степи на концертах-лекциях, которые проходят регулярно по средам. Участники ансамбля не только продемонстрируют игру на нескольких инструментах, покажут увлекательное шоу, но и расскажут об основных элементах и уникальных свойствах каждого инструмента.

ГДЕ
Музей казахских народных музыкальных
инструментов, Алматы

КОГДА
19 февраля,
19:00

& ОБЪЕКТИВ

МОЕ ЛУЧШЕЕ ФОТО

Илья Афанасьев серьезно увлекся фотографией и обработкой в начале 90-х годов. Тогда ему повезло и он смог поработать с такими мэтрами, как Владимир Бабкин, Михаил Попов и Андрей Хлудеев. У них он многому научился и выработал системный подход, скрупулезность и внимание к деталям. В 2010 году Илья посчастливилось попасть в команду Photosafari.KZ, с которой он путешествует по Казахстану по сей день. «Мне очень помогли Константин Киквидзе, Василий Михайлин и Антон Носков. Они научили меня видеть кадр, чувствовать цвет и контраст, привили хороший вкус», — с благодарностью отзывается о своих нынешних коллегах Илья Афанасьев.

На любой фотоаппарат, даже на сотовый телефон можно снять классную фотографию. Вопрос тут не в том, на что ты снимаешь, а как ты видишь кадр. Гениальные кадры окружают нас, но мы их не видим. У большинства (как и у меня) нет художественного образования и особого нюха на такие фотографии. Мы просто проходим мимо, не замечая великолепия окружающего нас мира. Но если вы хотите снять что-то действительно достойное, то лучше взять в руки профессиональную технику. Станет действительно обидно, если твои лучшие кадры нельзя будет распечатать на календарь, отправить на выставку или продать рекламному агентству.

Как правило, за шоком на шокирующих фотографиях либо нет ничего, кроме человеческой низости, либо за этим стоит какая-то политика...

В природе мы не увидим явления, похожего на фотосъемку. Студийную съемку я бы сравнил с созданием художественной картины. Пейзажная больше похожа на охоту или рыбалку.

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ИСКЕР МЕДИА

ПОЧУВСТВУЙ РАЗНИЦУ!
Свежий номер и архив в любое время
Читай иначе!
www.and.kz

Отдел распространения:
Тел./факс +7(727) 352-73-88 (вн. 209)

ПОДПИСАТЬСЯ БЕСПЛАТНО

Наши партнеры по распространению:

На бортах авиалиний



В отелях



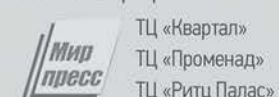
В кофейнях



В автосалонах



В сети «Мир Пресс»



Подписка



В бизнес-центрах



Фотография для меня — это инструмент самореализации в первую очередь и возможность служения обществу — во вторую.

Пейзажная фотография — это поиск божественной красоты в окружающем нас мире и попытка донести эту красоту до зрителя.

Сегодня, чтобы создать шедевр, нужно много работать с момента идеи до первого нажатия спуска, после этого нужно много-много снимать, менять композицию, условия освещения, чтобы потом среди сотен кадров найти алмаз и отшлифовать его.

Окружающий нас мир влияет на все наши чувства и воспринимается во всем своем великолепии. Задача фотографа — в двумерном пространстве подчеркнуть особенные грани этого великолепия, дать возможность для фантазии зрителя. Сегодняшняя доступность фототехники никак не принижает ценности по-настоящему красивых фотографий.

Гениальная фотография берет за живое. Когда смотришь на действительно стоящую фотографию, то не можешь оторваться. Она как картина, над которой долго работал художник, — все элементы и цвета не случайны и гармоничны. Гениальная фотография хороша с художественной точки зрения, несет сильный эмоциональный заряд и имеет скрытый смысл, который не виден с первого взгляда, но который можно прочесть.

К сожалению, нельзя сказать, что в Казахстане развито фотоискусство. У нас есть несколько классных фотографов. Здесь они считаются мэтрами, но за пределами страны их мало кто знает. Нам вообще очень мало в Казахстане, в смысле — людей. Поэтому мы варимся в собственном соку и создаем что-то, интересное только нам. Но это не плохо, это по-своему хорошо.