

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №38 (762)



Подписные индексы:
15138 – для юр. лиц
65138 – для физ. лиц

КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 38 (762), ЧЕТВЕРГ, 27 СЕНТЯБРЯ 2018 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ПРИВАТИЗАЦИЯ
ПРИНЕСЛА
216 МЛРД ТЕНГЕ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ДОЛМАРОВЫЙ
ДРАЙВ

04

АКЦЕНТ:
ЗАТЯНУВШЕЕСЯ ПИКЕ
«КОММЕРЧЕСКОЙ
ТАЙНЫ»

07



ТЕНДЕНЦИИ:
ГДЕ ДЕШЕВЛЕ
ИПОТЕКА?

08

* Бриф-новости

Естественный отбор

Исполнительный совет Международного валютного фонда (МВФ) по итогам консультаций с Республикой Казахстан подготовил страновой отчет, где описана текущая ситуация и даются рекомендации по фискальной, экономической политике. Аналитики международного института рекомендуют не культивировать у казахстанцев привычку к субсидиям.

>> 2

Недоработки правительства – это вина бизнеса

Предприниматели и чиновники обсудили вопросы более эффективного сотрудничества. На Kazakhstan Growth Forum. Выступая в рамках панельной дискуссии Economic Agenda-2019, премьер-министр РК Ерболат Досаев назвал как положительные, так и отрицательные моменты деятельности правительства в 2018 году.

>> 3

Приватизация: опасно для здоровья

Пока систему образования только исследуют на предмет приватизации, отечественная медицина, которую готовили не один год к передаче в частный сектор, уже столкнулась с неразрешимыми для инвесторов вопросами.

>> 7

Сообразят на троих

Отечественные производители и продавцы алкогольной продукции уверены, что обеспечительный платеж, как регуляторный инструмент, давно себя изжил и не приносит никакой выгоды ни государству, ни бизнесу, ни потребителям.

>> 9

Курс тенге: сезонная зависимость

Как ни крути, а смена сезона каким-то непостижимым образом влияет на курс национальной валюты Казахстана. В конце мая неожиданно для большей части рынка доллар пошел вверх, а в первых числах сентября тренд изменился – тенге стал укрепляться. «Къ» попытался найти механизмы, которые запускают переломы на отечественном валютном рынке.

>> 10

Сколько банков останется в Казахстане?

Долгое время ряд казахстанских банков «рисовали» отчеты, жаловались на кризис и решали только текущие проблемы. Финансисты надеялись на поддержку государства, и оно не отказывало. Неожиданно Национальный банк занял принципиальную позицию и отказался помогать утопающим.

>> 11

Между «Ивеко» и «Мерседесом»

Отечественные перевозчики поднимают вопрос о создании особых условий для сектора туристических автобусных перевозок: по словам генерального директора Союза автотранспортников Казахстана Сабита Аманбаева, государство сейчас подводит отрасль к закупу туристических автобусов у отечественных производителей. Между тем казахстанские машины нужного класса дороже подержанных зарубежных аналогов, к тому же отечественные заводы не закрывают всю линейку требуемых машин.

>> 13

Цены на авиабилеты: ОПТИМИЗМ, ПЕССИМИЗМ И РЕАЛЬНОСТЬ

Аэропорт Астаны поднял тарифы на обслуживание самолетов



Авиаперевозчики говорят, что скорее всего придется сократить количество рейсов в столицу. Фото: www.astanaairport.kz

Вице-министр по инвестициям и развитию Тимур Токтабаев ожидает скорое падение цен на авиабилеты. В авиакомпаниях Казахстана разделять оптимизм госчиновника не спешат. О перипетиях в сфере авиаперевозок – в материале «Къ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Минувший понедельник на вернейке вселил надежды тысячам

казахстанцев, предпочитающим отправиться в путешествия или в гости самолетами, а не поездами. Все произошло во время правительственного часа в парламенте, посвященного развитию туристической отрасли Казахстана. Отвечая на сетования мажилисмента Шавката Утемисова о высоких ценах на авиаперевозки как внутри страны, так и за ее пределами, которые мешают развитию туризма, вице-министр по инвестициям и развитию РК Тимур Токтабаев смело заявил, что уже в следующем году ожидает падения цен на авиабилеты.

Хаммерхед вице-министра

А все дело в том, что министерством проводится соответствующая работа. «У нас утверждены правила перевозки пассажиров, предусматривающие льготы для детей, пенсионеров, инвалидов, молодежи. Они уже действуют, тем не менее остается вопрос по стоимости, которая не снижается теми темпами, которыми мы бы хотели. В настоящее время совместно с Министерством энергетики проводится работа в части обеспечения собственным авиакеросином для

нашего парка самолетов. В следующем году планируется обеспечение практически полностью отечественным авиакеросином. Также в настоящее время растет количество регулярных рейсов авиакомпаний – на 15% по сравнению с прошлым годом. Это все способствует тому, что стоимость билетов будет падать. Поэтому в данном направлении министерством работа проводится. Я думаю, что уже в следующем году мы ощутим результаты», – окрылил всех участников правительственного часа Тимур Токтабаев.

Правда, пока еще 36-летний госчиновник так и не смог назвать

точный период, с которого цены на авиабилеты начнут свое пике. Тем не менее из-под обстрела депутатскими вопросами он вышел как истинный ас правительственного пилотирования. «Я думаю, что именно с учетом общей экономической ситуации и цен на топливо в следующем году мы ожидаем, что цены будут более приемлемыми», – продемонстрировав своеобразие хаммерхеда, заметил Тимур Токтабаев, сведя на нет желание депутатов узнать, на сколько процентов предполагается снижение цен на авиабилеты.

2 >>

На ручном управлении

Презентован проект комплексного плана развития машиностроения

Одним из основных пунктов плана развития отрасли до 2030 года стало сосредоточение всей государственной политики по поддержке машиностроителей в одних руках. Как пояснил первый заместитель председателя правления Казахстанского института развития индустрии Марат Идрисов, речь идет о создании в Министерстве по инвестициям и развитию центра, который «дирижировал» бы применением всех инструментов развития отрасли.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Необходимость появления в стране «мозга», который будет координировать развитие машиностроения, признается в качестве первоочередной проблемы многими. Так, мажилисмен Азат Перуашев заявил, что проблемы машиностроительной отрасли из года в год не меняются, но ряд причастных министерств и ведомств на форум своих представителей не прислали. Из чего он сделал вполне логичный вывод: поскольку в развитии машиностроения необходимы специалисты, то и создание центра должно быть в структуре Министерства по инвестициям и развитию. «Много говорится, что предприятия машиностроительной отрасли нуждаются в понимании, где находится их бизнес, с тем, чтобы оценить технологическое и техническое отставание. Новая структура могла бы проводить «ручную работу» с каждым отдельным



предприятием, чтобы его вывести на тот уровень, который нужен ему для успешной конкуренции не только на внутреннем, но и на внешних рынках», – пояснил Марат Идрисов.

Практически все участники машиностроительного рынка позитивно отнеслись к этому предложению разработчиков, поскольку надеются, что новый центр наконец решит вопросы по строительству системы активных центров компетенций, в том числе по новым технологиям и по созданию базовых производств. Первые необходимы для той самой «ручной работы» с уже состоявшимся машиностроительным бизнесом, вторые – для разворачивания не только новых предприятий самой отрасли, но и создания смежных мелких производств, которые позволили бы увеличить локализацию промышленных гигантов, поставляя им комплектующие. Да и просто способствовали бы промышленному насыщению рынка страны: при том, что

По оценке специалистов КИРИ у отрасли есть два пути – или достичь ежегодного объема производства в 520 млрд тенге, или впасть в стагнацию.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

по уровню количества созданных предприятий машиностроительная отрасль является одним из лидеров – за годы индустриализации было создано 3 тыс. 389 новых производств, – их количества недостаточно, чтобы претендовать даже на полное замещение импортной продукции на внутреннем рынке, не говоря уже о выходе на внешне.

Наконец, появление единого головного центра по развитию машиностроения должно помочь в решении главной проблемы отрасли – финансовой. «В отрасли практически все предприятия говорят о больших финансовых проблемах: низком уровне инвестиций, закрепитивности, невозможности получения заемных и иных денежных ресурсов для расширения производства и модернизации», – отметил Идрисов. – Мы видим, что при достаточных объемах финансирования и их доступности

машиностроители готовы начиная с 2020 года модернизировать порядка 20 предприятий и инициировать порядка 10 инвестиционных проектов ежегодно», – подчеркнул он.

Отдельным блоком в проекте комплексного плана прописываются меры фискальной поддержки, о которых, впрочем, подробно разработчики пока не говорят: на форуме представитель КИРИ лишь упомянул, что снижение НДС на машиностроительные предприятия на 1% даст увеличение объемов производства на 72 млрд тенге. При этом машиностроители просят пересмотреть налоговую сетку внутри самой отрасли, поскольку если автомобильное производство условно рентабельнее производства какого-то другого оборудования, то это неизбежно приведет к переключке инвестиций внутри самой отрасли, – и какая-то часть машиностроительной линейки внутри страны останется незакрытой.

По оценке специалистов КИРИ, при применении всех этих мер отрасль может достичь объемов производства в 520 млрд тенге ежегодно, что суммарно в конце реализации комплексного плана даст эффект для экономики более 15 трлн тенге. Помимо этого страна получит как минимум 30 тыс. новых рабочих мест и объем уплаченных налогов в размере более 600 млрд тенге.

В противном случае разработчики программы пророчат отрасли стагнацию – доля машиностроения в общем объеме обрабатывающей промышленности опустится, по их расчетам, с нынешних 10,7% до 5% (при этом Идрисов подчеркнул, что это не предел возможного падения в этом показателе), будет продолжаться износ основных средств, который «в ближайшем будущем достигнет критической отметки, когда будет уже нечего восстанавливать».

Астана будет развиваться комплексно

Новый аким столицы Бахыт Султанов представил президенту страны план по компактной застройке. Новую концепцию ранее поддержало и правительство.

Марина ГРЕБЕНЮК

Кадровые изменения в руководстве столицы ознаменовали и перемены в оценке того, как должна развиваться Астана. Новый аким города Бахыт Султанов начал свою деятельность в должности с разработки долгосрочной концепции развития города до 2050 года.

План по дальнейшему развитию и застройке жилых массивов столицы Бахыт Султанов презентовал президенту в минувшую субботу, представив данные о перспективах инфраструктурного развития города и рассказав о новом подходе к строительству социальных, коммерческих, административных и жилых объектов. Всего, по данным Султанова, с начала года в столице было введено в эксплуатацию 1,7 млн кв.м жилья, а до конца года планируется построить еще 2,3 млн кв.м.

Президент план одобрил, отметив необходимость применения комплексного подхода в градостроительстве. По мнению Нурсултана Назарбаева, важно обеспечить горожан доступными социальными объектами, в том числе образовательными и медицинскими учреждениями.

Кроме того, президент остановился на вопросах озеленения Астаны, строительства парковочных мест и транспортных развязок, которые позволят оптимизировать автомобильный трафик в городе.

Комплексный план

Все эти важные моменты в новой концепции отражены, а сама она ранее прошла слушания в правительстве, где и была утверждена в виде Комплексного плана по компактной застройке Астаны с обеспечением инженерно-транспортной инфраструктуры на 2019–2023 годы.

В рамках поручения президента «не раздувать город», а наоборот, стремиться рационально использовать землю внутри Астаны, акимат столицы оптимизировал в новом плане границы территории освоения с 25,7 тыс. га до 15,4 тыс. га, выделив пять перспективных зон застройки на аллее Мынжылдык и вокзале «Нурлыжол», по проспекту Мангілік ел, западнее пр. Туран, южнее п. Тельмана и в районе ул. Асан Кайғы.



Бахыт Султанов пообещал решить все проблемы столицы, если ему помогут министерства и бизнес.
Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Учитывая, что, по оценкам акимата, население Астаны ежегодно в среднем увеличивается на 2,5%, к 2030 г. в столице может насчитываться порядка 2 млн жителей. В новом комплексном плане это также принято во внимание. По плану до 2023 года в городе будет построено 10 млн кв. м жилья, то есть для 546 тыс. людей квартирный вопрос будет решен.

Также в рамках развития социальной инфраструктуры план предусматривает строительство 37 школ, 6 детских садов и 13 объектов здравоохранения, включая Центральную дорожную больницу на 500 коек и перинатальный центр на 250 мест.

Средства на реализацию комплексного плана предполагается изыскивать в виде инвестиций через механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП). Всего, по данным Бахыта Султанова, до 2023 года в развитие столицы будет вложено порядка 6 трлн тенге частных инвестиций. Эти средства будут направлены на расширение социальной и инженерной инфраструктуры и, по расчетам Министерства национальной экономики, обеспечат ежегодный темп роста экономики города с 4% до 6%. Для Астаны это может означать увеличение ВВП на более чем 10 трлн тенге, или 70%.

Транспортную проблему, которая уже стоит перед городом и по мере его роста будет только усиливаться, в столичном акимате намерены решить путем формирования транспортного каркаса города. В

ближайшие пять лет запланировано строительство 121 км новых дорог, двух транспортных развязок, трех мостов, одного путепровода, тоннеля, а также кольцевой дороги.

Это должно произойти и с другим вопросом, который после каждого дождя обсуждался на самом высоком уровне. Астана полностью реконструирует ливневую канализацию, и уже к концу 2019 года общая площадь водосбора вырастет с 13 тыс. га до 23 тыс. га, что составит 66,2% от площади освоения, до 2030 г., или 96,5% от площади, формирующей сток в систему ливневой канализации на 2020 г. Кроме того, в рамках плана города построит 150 км сетей водоснабжения и 81 км сетей водоотведения.

Энергетическая безопасность города

Давно обсуждаемая проблема дефицита угля зимой, а также возникающие в отопительный сезон проблемы с вредными выбросами городские власти намерены решить путем реконструкции ТЭЦ-2. После модернизации она сможет обеспечить дополнительно 2–2,5 млн кв.м жилой и коммерческой площади централизованном теплоснабжением. Западная и левобережная часть Астаны будет надежно обеспечена теплоснабжением после ввода в эксплуатацию первой очереди новой ТЭЦ-3. При этом вторую очередь ТЭЦ-3 мощностью 418 Гкал/час акимат планирует реализовать через механизм ГЧП.

Растущие потребности города в электроэнергии обеспечит строи-

тельство трех новых подстанций мощностью 110 кВ, а также реконструкция воздушных линий 110 кВ. Это позволит решить вопрос с электроснабжением строящейся LRT, аллен Мынжылдык, п. Железнодорожный и снизить нагрузку в юго-западной части города.

Много ожиданий в акимате связывают и с предстоящей газификацией Астаны. Согласно утверждённому плану, к 2021 г. на газ будут переведены водогрейные котлы ТЭЦ, а также малые частные котельные и жилые массивы. В результате объем выбросов вредных веществ снизится на 30%.

При этом, чтобы улучшить экологическую ситуацию в Астане и выполнить поручение президента, городские власти запланировали реконструкцию русла реки Есиль сразу на 12 участках. Здесь будут разбиты новые парки и скверы. При этом их месторасположение будет выбрано так, чтобы они были в 20-минутной шаговой доступности от любого жилого района города.

Эта работа, как и реализация всех других предусмотренных Комплексным планом мер, потребует серьезного взаимодействия акимата с Министерством по инвестициям и развитию, Министерством национальной экономики, с частным бизнесом и вообще будет непростой задачей. Однако в результате Астана будет развиваться как современный город с конкурентоспособной экономикой, высоким качеством жизни и чистой окружающей средой, уверены власти столицы.

Естественный отбор

Исполнительный совет Международного валютного фонда (МВФ) по итогам консультаций с Республикой Казахстан подготовил страновой отчет, где описана текущая ситуация и даются рекомендации по фискальной, экономической политике. Аналитики международного института рекомендуют не культивировать у казахстанцев привычку к субсидиям.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В частности, среди ключевых рекомендаций МВФ содержатся такие: программы государственной поддержки должны быть постепенно сокращены, власти уменьшают влияние государства и способствуют самостоятельности более динамического и конкурентоспособного частного сектора. Как пишут аналитики фонда, государственную поддержку трудно сократить сразу, но ее продолжение дает риск создать фундамент для зависимости от субсидий.

В 2017 году власти Казахстана уже последовали совету фонда относительно укрепления структуры денежно-кредитной политики, принятия мер, направленных на то, чтобы гарантировать финансовую стабильность и сокращение финансового дефицита в целях восстановления буферов. В частности, речь идет о плавающем курсе национальностей и политике удержания инфляции на низком уровне, а также начали финансовое регулирование (замаскированное в 2017 поддержке банков. – Ремарка МВФ) и продвинулись на структурных реформах.

Нам предлагают также обратить внимание на рамки в чрезвычайной помощи ликвидности (ELA). ELA следует предоставлять только учреждениям, которые оцениваются как жизнеспособные и должны быть обеспечены надлежащим образом или предоставили правительственную гарантию.

Поддерживаемые государством инициативы по стимулированию банковского кредитования, включая ипотечную программу 7-20-25 и другие программы для поддержки МСП и сельского хозяйства, должны быть целенаправленными, прозрачными и временными. И не должны ставить под угрозу оценку кредитоспособности банков. Они должны быть тщательно оценены с точки зрения эффективности затрат. Там, где это возможно, следует использовать

существующие учреждения, а не создавать новые образования. НБК должен воздерживаться от участия в квазифискальной деятельности, и при восстановлении экономики в настоящее время государственная поддержка должна быть прекращена.

При этом рассматриваемые НБРК меры, такие как Программа ипотечного кредитования 7-20-25, продажа банками части ценных бумаг, полученных через государственную поддержку, и покупка ЕНПФ банковских облигаций могут принести определенные выгоды при условии, что они остаются целенаправленными и временными и существуют надежные механизмы совместного использования рисков и рыночного финансирования.

Параллельно было выдвинуто предложение о том, чтобы ЕНПФ вложил 200 млрд тенге (приблизительно \$600 млн. из портфеля в более \$20 млрд.) в облигации, выпущенные отечественными банками, при условии, что 50% выпуска будет выделено другим инвесторам.

Ожидается, что рост не нефтяных ресурсов будет укрепляться, а инфляция будет снижаться. Ожидается, что в этом году ожидается рост не нефтяного сектора, и достигнет он 4% в среднесрочной перспективе.

Выражая поддержку планам администрирования доходов властей, сотрудники VDA отметили, что прогнозируемая прибыль – на 6 % ВВП к 2025 году до 25 % ВВП – кажется амбициозной. Соответственно сотрудники призвали власти пересмотреть и поэтапно отказаться от налоговых каникул и изъятий, рассмотреть возможность умеренного увеличения ставки подоходного налога для лиц с более высокими доходами (наряду с требованиями универсального декларирования доходов) и рассмотреть более низкий порог НДС и умеренный НДС с учетом обеспечения административных выгод.

При этом в фонде отмечают в качестве позитивного мартовский план «Пять социальных инициатив» президента Нурсултана Назарбаева, включающий: ипотечную программу «7-20-25», снижение эффективной ставки подоходного налога с физических лиц с 10 до 1% для лиц с низким доходом от 2019 года, расширенные микрокредиты и строительство газопровода из Южного Казахстана в Астану и Караганду для снабжения 2,7 млн человек и, в идеале, – снижения зависимости от угольных электростанций.

Цены на авиабилеты: оптимизм, пессимизм и реальность

<< 1

Новые проценты аэропорта Астаны

Между тем сами казахстанские авиаперевозчики разделять оптимизм господина Токтабаева особо не спешат. Напротив, некоторые из них не исключают, что цены на авиабилеты уже в начале 2019 года им придется даже повышать. Правда, обсуждать, насколько они станут дороже, авиакомпании казахстанской пропиской пока не готовы. Потому как надеются, что время и события в стране сработают в их пользу и им не придется делать непопулярные шаги. Причина же некоторой неуверенности авиаперевозчиков в дне завтрашнем, который способен вызвать шквал недовольства казахстанцев, как минимум в социальных сетях, кроется в решении руководства астанинского аэропорта «Нурсултан Назарбаев» повысить с 1 января 2019 года тарифы сразу на 11 дополнительных услуг наземного обслуживания. О чем стамбульский аэропорт неожиданно для представителей отечественных авиакомпаний сообщил 22 августа во время проведения совместного круглого стола в Астане.

Кстати, если верить полученной «Къ» инсайдерской информации, то аппетиты у аэропорта Астаны очень даже солидные. В частности, ожидается, что буксировка воздушных судов без привлечения сотрудников службы перронного обеспечения (СПО) вырастет на 45%, а с привлечением СПО – на 69%. Дороже на 173% станет зарядка самолетных систем медицинским кислородом. На 251% подорожает воздушный запуск силовых установок воздушных судов от спецавтобуса «УВЗ-4,8». Более чем в два раза – а если точнее, на 107%, станет дороже подогрев салонов и кабин самолетов с помощью унифицированного моторного подогревателя. На 137% подорожает обслуживание пассажиров при самостоятельном

регистрации на местных авиалиниях и на 87% – при регистрации на международных направлениях. Наконец, на 314% больше придется платить аэропорту Астаны за предоставление телескопического трапа.

От по comments до отказа миндальничать

Интересно, что в отечественных авиакомпаниях во время бесед с «Къ», отметив, что знакомы с этой информацией, по-разному отреагировали на решение руководства аэропорта «Нурсултан Назарбаев». Так, например, в Qazaq Air подтвердили, что, поскольку они в ближайшее время ожидают появления сообщения об очередном повышении тарифов за услуги аэропорта Астаны, в том числе и таких, с которыми им сталкиваться еще не доводилось, предпочитают пока воздерживаться от комментариев. Соответственно, как только ситуация станет окончательно понятной, обязательно сообщат о своей позиции СМИ.

Весьма дипломатично подошла к ответам на вопросы «Къ» и руководитель пресс-службы авиакомпании «СКАТ» Виктория Старожилова, которая заметила, что на формирование стоимости авиаперелетов, а значит, и конечной цены авиабилета, влияние оказывает множество факторов. «Собстоимость международных рейсов значительно выше перелетов внутри страны. Немаловажную роль в этом играет тот факт, что за пределами Казахстана все расчеты ведутся в иностранной валюте. Влияние также оказывают сезонность, направление, длительность перелета, тип воздушного судна и многое другое. Большое значение имеют стоимость авиационного топлива и услуги аэропортов», – заметила Виктория Старожилова, подчеркнув, что их авиакомпания всегда старается держать стоимость перелетов на одном уровне. Зато в пресс-службе националь-

ного перевозчика – авиакомпании Air Astana, отвечая на вопросы «Къ» по поводу решения аэропорта «Нурсултан Назарбаев», миндальничать не стали. По информации менеджера по корпоративным связям Air Astana Тлека Абдрахимов, 29 августа 2018 года в адрес авиакомпании поступило уведомление от АО «Международный аэропорт «Астана». В этом документе сообщалось, что аэропорт принял решение об увеличении стоимости услуги «обработка груза по внутренним направлениям» на 50% от ранее действующего тарифа. «Тариф увеличен с 9640 тенге за т до 14 506 тенге за т», – заметил в своих ответах «Къ» Тлек Абдрахимов. При этом представитель авиакомпании Air Astana обратил внимание, что, несмотря на то, что данная услуга в соответствии со статьей 124-5 Предпринимательского кодекса РК относится к числу общественно значимых видов деятельности, новый тариф астанинского аэропорта был утвержден приказом №449 Комитета гражданской авиации все от того же 29 августа 2018 года.

Надо заметить, что в текущем году аэропорт Астаны, носящий имя президента нашей страны, уже увеличивал свои тарифы за свои услуги. Произшло это в январе, когда в главной воздушной гавани страны на 30% подорожало обеспечение взлета и посадки по международным направлениям, на 100% были подняты цены за обеспечение авиационной безопасности рейсов за рубеж, на 157% стало дороже базирование воздушных судов в аэропорту, на 188% увеличилась стоимость сверхнормативной стоянки авиалайнеров.

По этой причине в авиакомпании Air Astana заметили, что постоянное увеличение столичным аэропортом своих тарифов влетит за собой нагрузку как для потребителей их услуг, так и для вылетающих из Астаны пассажиров. Более того, из-за проводимой столичным аэропор-

том ценовой политики возникают риски закрытия ряда существующих направлений авиаперевозок внутри страны и отказа от полетов в столицу Казахстана со стороны зарубежных авиакомпаний. Все это вместе, считают в Air Astana, может привести к серьезному снижению пассажиропотока и ухудшению финансово-экономического состояния казахстанских предприятий гражданской авиации.

Караганда или Астана?

Кстати, из бесед представителями отечественных авиаперевозчиков выяснилось, что авиакомпании вынуждены либо принимать условия аэропорта Астаны, либо отказываться от рейсов в столицу Казахстана. Дело в том, что, поскольку в нашей стране аэропорты находятся на достаточном удалении друг от друга, альтернативы у авиаперевозчиков нет. Как заметил один из собеседников «Къ», теоретически в случае с Астаной можно перенести рейсы из столицы страны в Караганду, у которой есть современный аэропорт «Сары-Арка». «Но в этом гипотетическом решении есть серьезный минус. На расстояние около 220–230 км пассажиром придется дополнительно тратить еще три-четыре часа. Вряд ли кто-то согласится. Поэтому это не выход», – заметил он, предположив, что, вероятнее всего, авиакомпания отдадут предпочтение сокращению количества рейсов в Астану.

Любопытны и цифры стоимости услуг казахстанских и зарубежных аэропортов, на которые обращают внимание авиаперевозчики Казахстана. По их информации, например, тариф за обработку грузов в аэропорту Алматы составляет 5250 тенге за т, в Караганде – 5973 тенге, в Бангкоке – 900 тенг, или приблизительно 9900 тенге. Сопоставимы с Астаной цены за этот тариф разве что в крупнейшем аэропорту Стамбула им. Ататюрка – \$40, или 14 253 тенге по текущему курсу против, напомним, 14 506 тенге у воздуш-

ной гавани столицы Казахстана, которая и по размерам, и по пассажиропотоку значительно меньше главного аэропорта Турции.

Отчего могут подорожать авиабилеты

Впрочем, в Международном аэропорту Астаны «Нурсултан Назарбаев» считают, что тревоги казахстанских авиаперевозчиков ничем не обоснованы, поскольку работу по формированию тарифной политики проводят все аэропорты мира. Более того, в их официальном письме нашему изданию подчеркивается, что в период август-сентябрь 2018 года аэропорт Астаны обсуждал вопросы пересмотра тарифов за свои услуги с авиакомпаниями. «Цель подобного рода встреч – обеспечение гласности, прозрачности ценообразования на аэропортовские услуги, возможность найти оптимальные решения как для аэропорта, так и для авиакомпаний, учитывая, в конечном счете, интересы пассажиров воздушной гавани», – ответили на вопросы «Къ» представители Международного аэропорта Астаны. Кроме того, в письме указывается, что, во-первых, тарифы на услуги в астанинском аэропорту не менялись с 2003 года. А во-вторых, поскольку столичная воздушная гавань является субъектом частного предпринимательства, Международный аэропорт «Нурсултан Назарбаев» вправе самостоятельно устанавливать цены на производимые им товары, работы и услуги на основании подпункта 4 пункта 1 статьи 26 Предпринимательского кодекса Республики Казахстан. Соответственно если авиаперевозчики решат сократить количество рейсов в Астану, то имеют на это полное право исходя из наличия у них необходимых мощностей, востребованности авиамаршрутов, экономики и коммерческой нагрузки воздушных судов, считают в аэропорту Астаны.

Что касается опасений по поводу возможного роста цен на авиабилеты из-за повышения тарифов на услуги столичной воздушной гавани, то в аэропорту «Нурсултан Назарбаев» считают их надуманными. «Размер удорожания, по предварительным оценкам Общества (Международного аэропорта Астаны. – «Къ»), составит для пассажира максимум до 8% от стоимости билета, если авиакомпания переложит эти расходы на пассажиров», – отмечается в письме изданию «Къ» и при этом подчеркивается, что казахстанские авиаперевозчики имеют высокие показатели прибыльности.

Верим – не верим

Сложно сказать, согласятся ли с мнением руководства Международного аэропорта Астаны по поводу своих высоких показателей прибыльности казахстанские авиаперевозчики. Скорее всего, нет, хотя бы потому, что, в отличие от авиакомпаний России и Узбекистана, никто из них не получает финансирования из государственного бюджета. Кроме того, заметим, что некоторые из их представителей несколько усомнились, например, в возможности снижения стоимости авиационного топлива, о чем на правительственном часе в парламенте страны сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Тимур Токтабаев. Ведь хоть рынок авиатоплива по сравнению с прошлыми годами несколько и стабилизировался, казахстанские авиакомпании по-прежнему стараются приобретать авиакеросин напрямую у заводов-производителей, к примеру, Российской Федерации, минуя многочисленных посредников из Казахстана. Нельзя сбрасывать со счетов и далеко не благоприятную международную ситуацию. Тем самым нельзя исключать, что авиабилеты как на рейсы внутри страны, так и за ее пределы скорее подорожают, нежели станут дешевле.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <p>КУРСИВЪ</p> <p>Газета издается с июля 2002 г.</p> <p>Собственник: ТОО «Alteco Partners»</p> <p>Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119 Тел./факс: +7 (727) 346-84-41. E-mail: kursiv@kursiv.kz</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Дияра ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВЦОВ, i.klevtsov@kursiv.kz</p> <p>Магия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Ана КУШНАРЕВА Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ Вячеслав ШЕКУНСКИХ Елена ШИТЕРИ Жанболат МАМЫШЕВ Ирина ЛЕДОВСКИХ Олеся КУДРЯШОВА</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЧЕНКО Татьяна ТРОШЕНКО Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА</p> <p>Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО</p> <p>Фотограф: Олег СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Офелия ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ</p>	<p>Представительство в Астане: г. Астана, пр. Кунаяев, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водро-зеленом Бульваре» Тел. +7 (7172) 28-00-42 E-mail: astana@kursiv.kz</p>	<p>Зам. главногo редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ d.pokidaev@kursiv.kz</p> <p>Руководитель представительства в Астане: Асанат СЕРИКБАЕВ Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz</p>	<p>Коммерческий директор: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p> <p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПИК «Дзуыр» РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17 Тираж 14 550 экз.</p>
---	---	--	---	--	--	--	---

Недоработки правительства – это вина бизнеса

Предприниматели и чиновники обсудили вопросы более эффективного сотрудничества

На Kazakhstan Growth Forum, выступая в рамках панельной дискуссии Economic Agenda-2019, премьер-министр РК Ерболат Досаев назвал как положительные, так и отрицательные моменты деятельности правительства в 2018 году.

Ольга КУДРЯШОВА

«Мы недавно отправляли свои отчеты во Всемирный банк, связанные с Doing Business, часть реформ нам зачли как сделанную», – поделился Ерболат Досаев. Однако другая часть, которая была принята на законодательном уровне, не имплементирована в полном объеме. «По итогам восьми месяцев мы не вполне удовлетворены итогами нашей работы и уже принимаем необходимые шаги, чтобы улучшить ситуацию до конца года», – подчеркнул спикер. И добавил, что необходим диалог между бизнесом и государством, чтобы действия правительства были более эффективными и осуществлялись непосредственно в интересах бизнеса, а не только лишь в форме монолога.

«Если мы что-то сделали unsuccessfully, это означает, что где-то вы недоработали с нами. Не надавили на нас, не направили нас вовремя, чтобы мы сделали те вещи, которые бы вы приняли», – сказал премьер-министр. Бизнесмены и экономисты не преминули воспользоваться возможностью обрисовать правительству, где и что не так.

Взгляд со стороны

Так, директор центра прикладных исследований «Талап» Рахим Ошакбаев среди недочетов правительства назвал падение реальных доходов населения. «В конечном счете, цель экономической политики – это обеспечение стабильного устойчивого роста реальных доходов населения. Если эта цель не достигается, то, по моему мнению, эффективность политики не может быть признана окончательно удовлетворительной», – прокомментировал спикер. Также, по его мнению, правительству не удалось удержать бюджетные параметры. Вместо заяв-



ленного дефицита бюджета в 1% он сложился с дефицитом 1,5%. Председатель совета директоров Visor Holding Айдан Карибжанов полагает, что в текущей ситуации это не столь значительный параметр. Гораздо большее значение сейчас имеют макроэкономические факторы: цены на нефть, давление на рубль и санкции против России и т. д.

«Я бы больших задач не ставил на следующий год, а скорее бы приготовился к какому-то плану «Б», если все будет совсем плохо с нефтью или с санкциями, с экспортом энергоносителей. Нужно понимание, что мы тогда будем делать», – сказал г-н Карибжанов.

Проблемным остается банковский сектор. «В этом году было объявлено тотальное завершение программы оздоровления банков, и тут внезапно мы получаем 450 млрд», – напомнил Рахим Ошакбаев. По его мнению, то, что государство постоянно пытается спасти банки, это уже данность, с которой, видимо, нужно просто смириться. «То, что проблемы банковского сектора перетекали еще и в 2018-й год, уже не

Е. Досаев: «К сожалению, все, что сегодня принимают государственные чиновники, пока принимается в штыки, потому что ищут в решениях что-то не то. На самом деле 98% государственных чиновников – это очень честные и позитивные люди».

Фотор: Олег СПИВАК

смешно», – продолжил тему экономист Ораз Жандосов. «Финансовый сектор, в том числе и банковский, – это такая вещь, которую надо фиксировать быстро; если ты оставляешь ее в полугниющем состоянии, это задевает и тех, кто потенциально здоров», – пояснил спикер.

Помимо этого г-н Жандосов считает, что недостаточно внимания уделялось позиции Казахстана в Таможенном союзе. Нужной концентрации на отношениях в рамках нашего Евразийского экономического союза на том, что мы можем получить или не можем, как мы можем где нужно защититься, где занимать более активную позицию, как-то не происходило», – прокомментировал экономист.

Айдан Карибжанов предложил вернуться к теме прямых иностранных инвестиций. «Раз уж произошло все плохо с квазигосударственным сектором, не удалось ничего сделать нормально, в частности диверсифицировать экономику, надо вернуться к простой забытой вещи – привлечение прямых ино-

странных инвестиций», – резюмировал бизнесмен.

Проблема бизнеса... рубль?

По мнению участников сессии, большими проблемами для бизнеса являются низкий уровень человеческого капитала – сокращается количество квалифицированных кадров во всех отраслях, отсутствие рынков сбыта и низкий уровень доступности длинных денег.

По мнению же г-на Досаева, более актуальной проблемой можно назвать сильную зависимость казахстанской экономики от российского рубля. Это касается, в том числе, жизненно важных товаров: продукты питания, машинное оборудование, которое не производится в Казахстане, и т. д. «Мы фактически импортируем инфляцию», – сказал Досаев. Еще одна проблема, по мнению премьер-министра, в том, что бизнес не смотрит за пределы страны. «Если наш бизнес не развернется и мы не будем смотреть на соседней,

на дальнейшее развитие внутри, но они не такие большие, и все это понимают. У нас огромная страна, девятая по размерам в мире, но внутренний рынок определяется границами наших 18 млн 200 тыс. человек, поэтому мы должны принимать решения, что мы будем делать здесь», – заключил спикер.

Рахим Ошакбаев считает, что основная проблема для бизнеса все же кроется в монетарной политике. «В текущем году абсолютно неадекватная, лицемерная монетарная политика. Это ни разу не инфляционное таргетирование, это ни разу не свободно плавающий обменный курс – мы подробно препарировали все эти компоненты, и в итоге получается, что вот этот трехлетний эксперимент породил гигантскую неопределенность, неуверенность, отсутствие идеи», – считает эксперт.

По его мнению, нынешняя волатильность тенге не является нормальной и скорее это некая манипуляция, поскольку рыночная экономика подражает «хоть какие-то уверенные параметры».

«Сейчас не свободно плавающий, а плавающий курс по классификации МВФ, и он уже показывает абсолютную непредсказуемость, поэтому этот эксперимент точно нужно прекращать», – подчеркнул он.

Завершая обсуждение, Ерболат Досаев еще раз напомнил о том, что между правительством и бизнесом важен диалог. По его словам, на сегодняшний день правительство готово говорить с бизнесом во всем секторе экономики, и в каком-то смысле правительство также нуждается в поддержке и обратной связи со стороны бизнеса.

«К сожалению, все, что сегодня принимают государственные чиновники, пока принимается в штыки, потому что ищут в решениях что-то не то. На самом деле 98% государственных чиновников – это очень честные и позитивные люди, которые стараются работать правильно. И поэтому хотелось бы, чтобы мы оценили наши реальные возможности», – прокомментировал премьер-министр.

Правительство одобрило проект развития регионов

Как сообщается на сайте primeminister.kz, на заседании правительства РК 25 сентября текущего года под председательством премьер-министра РК Бақытжан Сағинтаева был рассмотрен ход реализации Программы развития регионов до 2020 года и одобрены подходы по реформированию действующей правительственной программы в государственную с актуализацией ее задач и целевых индикаторов.

Марина ГРЕБЕНЮК

Напомним, что Программа развития регионов до 2020 года была принята в целях оптимизации действовавших отраслевых программ. Так, были интегрированы положения программ «Развитие регионов», «Развитие моногородов», «Ақбұлақ», «Модернизация ЖКХ», «Доступное жилье-2020», а также проект программы развития малых городов. Программа развития регионов до 2020 года предполагает создание условий для социального и экономического развития регионов через формирование рациональной территориальной организации.

Официально программа вступила в силу 1 января 2015 года и продлится до конца 2019 года.

Финансирование программы осуществляется за счет республиканского бюджета, а также иных источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан. Программа «Развитие регионов до 2020 года» разработана в рамках реализации Послания президента Республики Казахстан народу Казахстана – «Стратегия «Казахстан-2050: новый политический курс состоявшегося государства».

Данная программа успешно реализовывалась вплоть до 2016 года. После падения курса национальной валюты было принято снизить затраты на программу из государственного бюджета и перенести часть плановых действий на последующие годы ее реализации.

На реализацию программы в 2016 году было выделено 494 202,1 млн. тенге, в том числе из республиканского бюджета – 116 086,5 млн. тенге, местных бюджетов – 29 942,6 млн. тенге, Национального фонда – 328 738,8 млн. тенге, а также внебюджетных средств – 19 434,2 млн. тенге. В целом освоение составило 490 119,2 млн. тенге, или 99,2%.

В целом в рамках программы на 2016 год было предусмотрено достижение 4 целевых индикаторов, 12 показателей результатов и исполнение 61 мероприятия.

Развитие регионов, если все будет реализовано должным образом, положительно скажется и на росте строительства недвижимости не только в крупных городах, но и регионах.

Четыре основные задачи программы:

- инвестиционные приоритеты для каждого макрорегиона;
- совершенствование территориальной организации развития страны;
- модернизация инженерной инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства;
- эффективное и рациональное обеспечение населения питьевой водой и услугами водоотведения.

Министр национальной экономики Тимур Сулейменов доложил, что все целевые индикаторы программы выполняются. По его данным, в 2017 году общая численность населения четырех агломераций увеличилась на 460,1 тыс. человек по сравнению с 2015 годом и составила 6,6 млн человек при прогнозе в рамках программы 6,2 млн человек. Таким образом, наблюдается опережающий рост численности населения агломераций и в текущем году.

Что касается объема инвестиций в основной капитал на душу населения, то, по данным МНЭ РК, выполнены плановые значения, которые корректировались ежегодно в зависимости от объема выделенных средств.

Доля модернизированных сетей тепло-, электро- и газоснабжения в 2015 году в среднем по республике составила 4%, в 2016 – 2,1%, в 2017 – 2,8%. В 2017 году модернизировано и построено сетей тепло-, электро-, газо-, водоснабжения и водоотведения протяженностью 11 581,0 км.

В прошлом году доступ к централизованному водоснабжению в городах составил 93,8% (при плане 90%), что больше на 6,8% значения 2015 года. В селах – 57,4%, что больше на 3,5% значения 2015 года. Вместе с тем фактическое обеспечение сельского населения централизованным водоснабжением по итогам 2017 года составило 80,7%. Доступ к централизованному водоотведению, в свою очередь, в городах составил 88%, что больше на 6% значения 2015 года, в селах – 11,5%, что больше на 0,5% значения 2015 года.

«Проводится работа по снижению доли объектов кондоминиума, требующих капитального ремонта.

Так, по итогам прошлого года данный показатель снижен в среднем по республике на 2% и по сравнению с 2015 годом составил 25%. На основе данных МНО, в результате реконструкции и строительства сетей водоснабжения и водоотведения коэффициент аварийности на городских сетях водоснабжения снизился до 0,35, водоотведения – до 0,16. Доля нормативно очищенных сточных вод в городах в среднем по республике составляет 91,1%, что на 10,1% больше значения 2015 года», – доложил министр национальной экономики.

Касательно реформирования действующей правительственной программы развития регионов в государственную, Тимур Сулейменов отметил, что актуализированы задачи, целевые индикаторы, показатели результатов и мероприятия программы.

Отметим, что главой государства поставлена задача по внесению в программу развития регионов до 2020 года изменений и дополнений, предусматривающих ежегодное выделение не менее 100 млрд тенге из всех источников для обеспечения сельских населенных пунктов качественной питьевой водой. Исходя из положений утвержденного в текущем году указом главы государства Стратегического плана развития РК до 2025 года целью госпрограммы определено повышение конкурентоспособности регионов через управляемую урбанизацию и улучшение качества жизни населения.

В рамках актуализированной госпрограммы предлагается решить в разрезе направлений такие задачи, как развитие функциональных городских районов, территорий и инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства.

«Будет продолжена работа по дальнейшему обеспечению населения централизованным водоснабжением в городах и селах. Так, по итогам 2019 года обеспеченность централизованным водоснабжением в городах составит 97%, в селах – 62%. В рамках поручения главы государства в проекте госпрограммы расходы на развитие систем сельского водоснабжения доведены до 100 млрд тенге. Также усилен механизм развития систем водоснабжения с переходом на рациональные и эффективные пути водообеспечения населения. Будут продолжены работы по модернизации жилищно-коммунального хозяйства», – отметил в заключение Тимур Сулейменов.

Приватизация принесла 216 млрд тенге

По данным сайта премьер-министра РК, утвержден актуализированный действующий перечень объектов, передаваемых в конкурентную среду в результате приватизации, государственно-частного партнерства, ликвидации, состоящий из 545 организаций, в том числе 49 организаций республиканской собственности, 367 предприятий коммунальной собственности, 129 дочерних компаний национальных управляющих холдингов, нацкомпаний, за исключением ФНБ «Самрук-Казына».

Ольга СВЕТЛОВА

Напомним, что с 1 января 2016 года вступило в силу постановление правительства РК «О некоторых вопросах приватизации на 2016–2020 годы», в том числе которое утверждает Комплексный план приватизации до 2020 года.

Как отмечается, целевыми индикаторами реализации Комплексного плана приватизации на 2016–2020 годы станут сокращение к 2021 году субъектов квазигосударственного сектора организаций республиканской собственности на 15%, а также передача в конкурентную среду организаций коммунальной собственности к общему количеству 5%.

Как отметил министр национальной экономики Ерболат Досаев, до 2020 года в рамках комплексного плана будут выставлены на приватизацию 65 компаний республиканской собственности. По его словам, также будут переданы в конкурентную среду 173 компании ФНБ «Самрук-Казына».

По состоянию на 1 июля текущего года в рамках выполнения Комплексного плана приватизации на 2016–2020 годы из 887 объектов было выставлено 502 объекта, в том числе продано 421 на сумму 216 млрд тенге. Из проданных объектов, по данным Минфина РК, 29 объектов представлены республиканской собственностью с ценой продажи 26 млрд тенге; 229 объектов коммунальной собственности с ценой продажи 49 млрд тенге; 163 объекта нацхолдингов и компаний с ценой продажи 141 млрд тенге.

При этом отмечается, что из 63 топовых объектов комплексного плана продано 15 на сумму 110,5 млрд тенге. В их числе 2 объекта республиканской собственности

на 11,5 млрд тенге и 13 объектов нацхолдингов на 99 млрд тенге.

Общая цена продажи реализованных объектов превысила их оценочную стоимость на 1,4%. Основную часть средств от продажи объектов Комплексного плана приватизации образует цена продажи объектов нацхолдингов и компаний – 65%. В основном это поступления от реализации активов ФНБ «Самрук-Казына» (132 млрд тенге).

Промежуточные результаты приватизации показали, что с 2014 года в рамках второй волны приватизации была продана 441 организация на общую сумму 106,1 млрд тенге. В том числе 25 организаций республиканской собственности на 8,3 млрд тенге, 217 организаций коммунальной собственности на 18,5 млрд тенге, 199 организаций квазигосударственного сектора на 79,3 млрд тенге. Отмечается неуклонный рост интереса со стороны частного бизнеса и населения к процессу приватизации. К примеру, если в 2015 году было реализовано 118 организаций, то в 2016 году продажи состоялись уже по 150 организациям.

По данным комитета государственного имущества и приватизации Минфина, 266 объектов находятся на стадии реорганизации и ликвидации ввиду экономической нецелесообразности их продажи либо несостоятельности, в том числе нерезализованные по результатам трех торгов.

В первом полугодии текущего года к выставлению на приватизацию было запланировано 104 объекта. Фактически выставлено 89. По 15 объектам принято решение о реорганизации и ликвидации. Из выставленных объектов продано 39 на сумму 36 млрд. тенге. Процесс приватизации идет в соответствии с графиками продаж.

До конца текущего года к выставлению остается 87 объектов, в числе которых 20 объектов республиканской собственности, 31 объект коммунальной собственности и 36 активов квазигосударственного сектора. Выполнение Комплексного плана приватизации с учетом реорганизуемых и ликвидируемых объектов на 1 июля текущего года составило 77,4%.

В настоящее время Министерство национальной экономики совместно с Министерством финансов ведут работу по пересмотру критериев отбора для определения исчерпывающего перечня объектов, которые должны остаться в государственной собственности и квазигосударственном секторе. Все объекты, не вошедшие в этот перечень, будут переданы в частный сектор.

Отметим, что основной целью проводимой приватизации является придание нового импульса экономическому росту страны и дальнейшему развитию частного бизнеса путем перехода государственных активов к более эффективному собственнику. Мировой опыт показывает, что такой шаг приводит к снижению издержек, повышению качества управления, увеличению уровня возврата на капитал и инвестиций на 30–40%, а также к двукратному росту фондового рынка и повышению конкуренции.

Поэтому в очередном ежегодном Послании главы государства народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» были обозначены пять основных приоритетов, призванных обеспечить темпы роста экономики выше среднемировых и устойчивое продвижение в число 30 передовых стран. И вторым приоритетом названо кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды, в аспекте которого поставлена задача по снижению доли государства в экономике до 15% в ВВП, до уровня стран ОЭСР. В этой связи глава государства поручил правительству ускорить и завершить приватизацию предприятий, ранее определенных Комплексным планом приватизации на 2016–2020 годы, до конца 2018 года.

Основная цель ускорения процесса приватизации – придать новый импульс экономическому росту страны и дальнейшему развитию частного бизнеса. Эффективнее всего этого можно добиться, передавая государственные активы более эффективному собственнику.

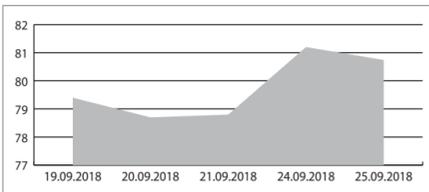
По этим причинам государство, используя различные механизмы, в том числе приватизацию, сужает сферу влияния в различных областях экономики через передачу в конкурентный рынок непрофильных активов. В первую очередь это относится к тем сферам, где участие государства необязательно, а внедрение конкуренции должно положительно сказаться на качестве услуг для конечного потребителя.

В отношении объектов социальной сферы в качестве инструмента передачи в конкурентную среду будут широко использоваться различные виды и формы государственно-частного партнерства, в частности доверительное управление, сервисные контракты и др.

В конечном счете, в государственной собственности остаются объекты естественных монополий и реализуемые стратегически важные проекты.

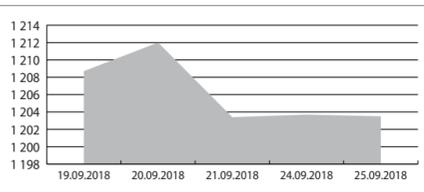
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (19.09 – 25.09)



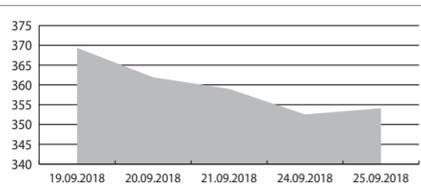
Цены на нефть перешли к росту на заявлениях ОПЕК+ не повышать добычу.

GOLD (19.09 – 25.09)



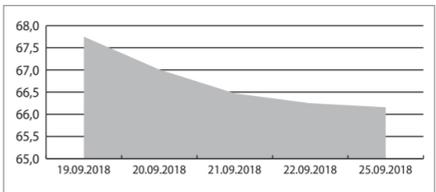
Скачок цен на золото произошел на фоне распродажи доллара.

USD/KZT (19.09 – 25.09)



Слабый доллар и дорожающая нефть оказали поддержку нацвалюте.

USD/Rub (19.09 – 25.09)



Курс рубля укрепился на фоне скачка цен на нефть и ослабления доллара на глобальном рынке.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Долларовый драйв

Александр ЕГОРОВ,
валютный стратег ГК TeleTrade

Основной драйвер для финансовых потоков на международном валютном рынке Forex – решение ФРС США по монетарной политике и прогнозы относительно экономических и монетарных перспектив, отмеченных в сопроводительном заявлении. Интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE, несмотря на цикл повышения ставок в США, поэтапно снижался все последнее время. Текущий диапазон торгов для DXY ICE: 93.85–95.25. Выход за эти границы и определит дальнейший вектор торгов на мировом валютном рынке Forex.

GBP/USD

Традиционную волатильность в динамике британской валюты подпитывают политические новости о развитии переговорного процесса по Brexit и откровенные разговоры о скорой отставке премьеры Терезы Мэй. На этом фоне фунт несколько восстановил позиции, но оказался запертым в диапазоне 1,3040–1,3310. И теперь уже ясно, что либо курс «британца» резко вырастет в направлении 1,3850 при достижении взаимовыгодных условий «политического развода» Британии с ЕС, либо он снова рухнет – к 1,2500–1,2600 – при реализации жесткого сценария выхода.

Дополнительный и, очень вероятно, недолгосрочный импульс в динамике фунта может возникнуть после публикации 2 октября протоколов заседания Банка Англии. И хотя в текущих условиях монетарные решения находятся в тени политических событий, определенный фокус на перспективах повышения ставок Банком Англии будет реализован в динамике курса британской валюты.

EUR/USD

В середине сентября техническая картина стала более конструктивной для укрепления единой европейской валюты. В целом в III квартале 2018 года евро торгуется в широком диапазоне 1,1300–1,1850. В рамках текущей фазы укрепления курс евро приблизился к верхней границе этого диапазона. Поводом для роста евро стали более жесткие комментарии главы Европейского центрального банка Марио Драги относительно ожидаемого увеличения инфляционного давления в экономике еврозоны на фоне роста цен на энергоносители и протекционистских действий США против целого ряда стран.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Призраки восстановления

Оле ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank
на товарно-сырьевом рынке

Сырьевой индекс Bloomberg, отражающий динамику по 22 основным товарным фьючерсам, на прошлой неделе показал признаки восстановления. После возникшего ранее ослабления индекса на фоне объявления США о введении дополнительных тарифов на импорт китайских товаров в размере \$200 млрд индекс продемонстрировал 2%-ный рост.

Масштабное восстановление на рынке мировых акций и валют было вызвано переходом американских тарифов в нижнюю 10%-ную категорию, а также тем, что Китай, продолжая реагировать своими ответными тарифами, тем не менее объявил о планах по снижению налогов, повышению потребления и снижению средней тарифной ставки на импорт большинства своих торговых партнеров уже в октябре. Несмотря на то что эти события, возможно, снизили градус напряженности, а настоящей дескалации конфликта между Китаем и США говорить еще рано. И поэтому на сырьевых рынках необходимо проявлять некоторую осторожность в случае, если ослабление доллара не получит поддержки.

Нефть

Нефть марки Brent протестировала основной уровень сопротивления после заявления Саудовской Аравии о том, что ее вполне устраивает стоимость Brent выше \$80 за баррель. По всей видимости, Саудовская Аравия поняла, что члены ОПЕК и Россия не смогут компенсировать продолжающийся спад в добыче нефти Ираном. Сырой нефти продолжает оказываться поддержка, и она рискует прорваться выше по мере роста опасений в отношении поставок. Несмотря на увеличение производства некоторыми членами ОПЕК и Россией, а также на активные экспортные продажи сырой нефти в США, рынок становится все более жестким. Экспорт со стороны Ирана уже резко сократился и, вероятно, будет падать дальше после вступления в силу санкций США в ноябре.

Страны ОПЕК и их партнеры встретились 23 сентября в городе Алжире для обсуждения ситуации на нефтяном рынке. Это произошло вслед за июньским форумом ОПЕК+, на котором практически произошел отказ от договоренностей по ограничению производства, несмотря на возражения со стороны Ирана. На фоне того, что Саудовская Аравия, Ирак и Россия производят добычу нефти по соблазнительному усмотрению, нас ожидало полное разногласий совещание,



Фото: www.shutterstock.com/allstars

USD/JPY

Доллар США уверенно укрепился против японской иены за счет ожиданий повышения ставок в США и продолжения мягкой монетарной политики Банком Японии. Но до тех пор, пока не будет преодолен вверх уровень 114,00 с уверенным закреплением выше него, в динамике валютной пары USD/JPY будет превалять боковое направление движения в границах 110,00–114,00.

USD/RUB

Российский рубль продемонстрировал активное укрепление в первой половине сентября. Курс доллара на Московской бирже рух-

нул от 75,50 к 65,50 рубля. Решения Банка России о повышении ставки до 7,5% и прекращении до конца года покупок валюты на открытом рынке для Минфина РФ, рекордно высокие цены на нефть, налоговый период и снижение напряжения на развивающихся рынках послужили синергетическими факторами поддержки рубля. Но достижение стоимостью доллара уровня 65,50 рубля может послужить техническим фактором для фиксации прибыли краткосрочными участниками рынка. Таким образом, в ближайшее время можно ожидать роста курса доллара на Московской бирже в район 67,25–68,00, курс евро может восстановиться к 78,00–80,00 рубля.

наполненное скорее политикой, чем реальными результатами.

В связи с санкциями Трампа в отношении Ирана, которые, как ожидается, вызовут падение добычи минимум на 1 млн баррелей в день, страны ОПЕК и их партнеры в настоящее время могут мало что сделать для борьбы с риском роста цен. Лучше, на что им стоит надеяться, – это то, что дефицит краткосрочных поставок не приведет к ценам достаточно высоким для того, чтобы оказать негативное воздействие на среднесрочные и долгосрочные перспективы глобального роста и спроса на нефть.

Промышленные металлы

Цена фьючерса на медь подскочила более чем на 6% на фоне заявленных Китаем расходов, и это движение способствовало восстановлению в сегменте полудрагоценных металлов – не в последнюю очередь среди палладия и платины, причем по последней мы наблюдаем падение ее дисконта к золоту до шестимесячного минимума с рекордной отметки пару недель назад. Цены на золото немного успокоились на фоне ослабления доллара, но при этом изо всех сил старались справиться со сдерживающими факторами, вызванными повышением доходности по облигациям США, заседанием Федерального комитета по открытым

рынкам 26 сентября и ослаблением курса японской иены к доллару.

Золото

Попытки золота не отставать от восстановления по другим металлам были замечены по снижению его показателей по отношению к меди и платине. Борьба за сокращение пула мировой ликвидности будет в ближайшие месяцы усиливаться, и США необходимо будет привлечь больший объем средств для покрытия своего растущего дефицита. Ослабление доллара, несмотря на рост доходности американских облигаций на прошлой неделе, может указывать на то, что обеспокоенные ростом потребностей США в финансировании инвесторы больше не считают нынешний уровень доходности привлекательным при текущей оценке доллара. Последний месяц золото находилось в ценовом канале около \$1200 за унцию, а его поле для маневра продолжает сокращаться. На данном этапе мы сохраняем нейтральный прогноз, ожидая сигнала, достаточно сильного для того, чтобы вывести золото из текущего диапазона. Ключевыми уровнями, на которые стоит ориентироваться при ожидании роста, являются отметки \$1212, \$1224 и особенно \$1238 за унцию. Однако падение ниже \$1188 за унцию может стать очередной проверкой золота на прочность.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (19.09 – 25.09)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Сбербанк	3,26%	Банк Сууы	-2,96%
KAZ Minerals	2,86%	Мазилт	-2,77%
Банк ЦентрКредит	1,58%	POSTRUP OIL & GAS	-2,32%
Казатемпел	1,00%	Ценобанк	-1,97%
БАСТ	0,90%	Народный банк	-0,90%
Газпром	0,36%	KEGOC	-0,81%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Amgen	349,28%	Bo Path	-42,59%
Alimera	225,53%	Aran	-24,29%
Assent Capital	160,23%	BIO-Key	-18,71%
Assent Pharma	54,63%	ATA	-17,60%
ACADIA	39,01%	Asteron Therapeutics	-17,42%
Clean Diesel	31,25%	Allegro Pharma	-15,57%
Citus Pharma	31,11%	Bibbi	-12,79%
Alcoa Therapeutics	24,83%	Aduro Biotech Inc	-11,85%
Alkermes The	22,93%	Broadway Financial	-11,25%
AcRx	22,67%	ASV	-11,04%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Медь	21,00%	Sulfur Fin	-5,01%
Система	6,72%	HFK OIBK	-3,21%
Юнго	4,61%	Истра PAO ESC OAO	-2,92%
Сбербанк	3,70%	MesaDion OAO	-2,92%
Сбербанк (руб.)	3,63%	ФлоАро	-2,91%
НПК OAO	3,53%	НОВАТЭК	-2,53%
Polymer International	3,53%	Роснефть	-2,27%
ННПТ OAO	2,88%	POC APPO PMC	-2,18%
Норильский никель	2,84%	M Bupco	-1,91%
PYCAA	2,82%	MTC	-1,58%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Louis Vuitton	6,11%	Nokia Oyj	-2,49%
Deutsche Bank	5,37%	Sonofi	-1,99%
BIP Paribas	5,18%	Unilever FM DRC	-1,99%
SocGen	4,10%	WU Unibail Rodamco	-1,15%
Axa	4,06%	Deutsche Post	-0,91%
Bayer	3,89%	Adidas	-0,76%
ING Groep	3,63%	Fresenius SE	-0,70%
BASF	3,31%	Deutsche Tel.	-0,68%
Air Liquide	3,23%	Anheuser Busch Inbev	-0,31%
Volkswagen VZO	3,17%	Vinci	-0,29%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Linde 1	7,05%	Vonovo	-3,13%
Commerzbank	5,90%	RIUE	-3,00%
Deutsche Bank	5,27%	Fresenius Medical	-1,02%
Continental	4,53%	Deutsche Post	-0,91%
Boyer	3,89%	Adidas	-0,76%
Heldelbergmont	3,37%	Fresenius SE	-0,70%
BASF	3,31%	Deutsche Borse	-0,68%
Volkswagen VZO	3,17%	WU Unibail Rodamco	-0,68%
ThyssenKrupp	3,00%	Merk	-0,62%
Allianz	2,94%	Henkel	-0,58%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Aucar	6,32%	DELO ON NM	-8,73%
Bradesop SA	5,85%	CCR SA ON NM	-7,84%
WALE ON NI	4,99%	ECORODVOS ON NM	-7,64%
Smiles Fidelidade	3,86%	JBS ON NM	-6,35%
USIMINAS PVA NI	3,62%	ULTRAPAR ON NM	-5,52%
GOL PN I2	3,59%	Saao Paulo Celulose	-4,59%
ESTACAO PART ON NM	3,14%	WADROGASL ON NM	-4,34%
BS SA Brasil Boleo Boleo	2,61%	WAVAREJO UNT I2	-4,30%
BSU VAREJO ON NM	2,60%	Brossen SA	-4,23%
BBSEGUARDAD ON NM	1,89%	FLEURY ON NM	-3,94%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,24%
Dow Jones	1,20%
FTSE 100	2,17%
NASDAQ	0,47%
Nikkei 225	1,99%
S&P 500	0,52%
Euro Stoxx 50	1,52%
Hang Seng	1,53%
MCX	1,74%
IBOVESPA	-0,42%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,21%
Natural Gas	0,43%
Алюминий	-0,78%
Медь	-1,73%
Никель	-0,73%
Олово	0,00%
Палладий	0,09%
Платина	-0,06%
Серебро	-0,43%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,12%
Eur/JPY	0,04%
Eur/Kzt	-0,24%
Eur/Rub	-0,17%
Eur/Usd	-0,05%
Usd/Chf	0,18%
Usd/JPY	0,10%
Usd/Kzt	-0,04%
Usd/Rub	-0,12%

ИНВЕСТИДЕЯ

Elastic: крупная клиентская база и 81% роста

5 сентября заявляя на IPO подала компания Elastic V.V. Это разработчик ПО с открытым исходным кодом для поиска данных. Первоначальный объем привлечения составляет \$100 млн под тикером ESTC. Инвестиционная компания «Фридом Финанс» предоставляет возможность инвесторам поучаствовать в предстоящем IPO компании.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Elastic – это поставщик ПО для поиска данных, которое написано с помощью открытого кода (каждый пользователь может доработать алгоритм поиска по своему усмотрению). Известность компания получила благодаря своему основному продукту – ElasticSearch.

Данный продукт представляет собой механизм поиска и анализа данных, способный быстро выдавать ответы на запросы, даже если работает с несколькими базами данных одновременно.

Также есть и другие виды программ: Kibana (для улучшения интерфейса и управления отображением данных), Logstash (решение, помогающее обработать получаемую информацию из нескольких источников сразу) и Beats (платформа для передачи данных из множества источников в Logstash).

Со дня своего основания в 2012 году Elastic привлек более \$100 млн, а последнюю оценку получил в 2014 году, тогда компанию оценили \$700 млн. Главными инвесторами компании являются Benchmark (17,8%), NEA (10,2%) и Future Fund (8,2%).

– Какова бизнес-модель Elastic V.V.?



Фото: www.elastic.co

– Бизнес-модель компании построена на модели Freemium. Так как программное обеспечение Elastic написано с помощью технологии Open-source (открытый исходный код), что позволяет любому пользователю скачивать и

доработать код под себя. В случае если пользователь хочет увеличить свои «возможности», он приобретает

Клиентская база компании разнообразна: организации всех размеров со всех отраслей, госу-

дарственные компании и другие. По состоянию на 31 июля 2018 года у компании было более 5,5 тыс. клиентов в 80 странах мира, из них 32% – из списка Fortune 500 и 21% – из Forbes Global 2000. Среди клиентов числятся известные компании: Airbus, Indiana University, Travelport, Grab, Stormfish, SAP Concur, CVC, Fermlab, Ebay, Vimeo, Ticketmaster, Blizzard и другие.

– Каков потенциальный рынок для продуктов Elastic?

– Для Elastic приоритетным рынком является рынок ПО. На сегодняшний день это один из самых быстрорастущих рынков. Пользователи все чаще используют облачные и мобильные приложения. По данным IDC, к 2021 году мировые расходы на облачные сервисы, инфраструктуру для их разветвления вырастут почти вдвое и превысят \$530 млрд. А к

2019 году 40% проектов цифровой трансформации и 75% корпоративных приложений будут использовать сервисы, связанные с искусственным интеллектом (ИИ). Свыше 90% потребителей будут обращаться к чат-ботам, а более 50% промышленных роботов будут подключены к ИИ-системам.

– Каковы финансовые показатели компании?

– В период 2017–2018 годов темпы роста компании составили 81%, при этом наблюдается незначительное замедление выручки при сравнении квартал к кварталу – за I квартал 79% роста. Маржа EBIT имеет тренд снижения с минус 53% в 2017 финансовом году до минус 30% в 2018-м.

Снижение расходов коснулось таких статей, как R&D – с 37 до 34%, S&M – с 64 до 52% и G&A с 30 до 18% от выручки.

Испытание деньгами

В Алматы завершена работа над первым казахстанским художественным фильмом о фондовом рынке. В основу картины «Финансист. Игра на вылет» легла современная казахстанская история, где главным героям предстоит пройти испытание деньгами. До выхода фильма на большие экраны остались считанные дни. В преддверии этого мы поговорили о тонкостях съемочного процесса, а также о казахстанском коммерческом кино в целом с режиссером «Финансиста» Еленой Лисасиной.

Елена ШТРИТЕР

— Елена, как появилась идея фильма о фондовом рынке? Как вы пришли в этот проект?

— Идея принадлежит генеральному продюсеру фильма Ерболату Байганину. Она появилась у него достаточно давно. Если не ошибаюсь, еще в 2015 году. Он несколько раз делал попытки ее реализовать, работал с разными сценаристами, с разными командами. А в мае 2017 года получилось так, что он обратился к сценаристу, кинорежиссеру, заслуженному деятелю казахстанского кино Сатыбалды Нарымбетову. И Сакен-ага порекомендовал меня в качестве режиссера. Почему он меня порекомендовал? Я думаю, это связано с тем, что когда-то я уже работала над одной из его картин «Мустафа Шокай». У нас остались теплые хорошие взаимоотношения. Он знает меня как творческого человека, знает мой уровень таланта и профессионализма. И, видимо, посчитал, что я смогу помочь реализовать эту идею.

— Так пришла на этот проект. Вообще не могу сказать, что я мечтала снять фильм на тему финансов. Правда. Но когда мне предложили дебютировать в полном метре... «Финансист» — это мой режиссерский дебют. У меня два высших образования. Оба режиссерские. Но до этого я снимала сериалы, ролики, короткометражные фильмы. И я посчитала, что это очень хороший шанс. Погрузиться дальше в тему финансов, взаимоотношений героев, сам мир денег становился для меня все понятнее и интереснее. И, конечно же, я постаралась как можно правдоподобнее передать его на экране.

— Вам было сложно? Согласитесь, чтобы хорошо представлять себе мир финансистов, надо быть финансистом. А вам эта тема изначально близка не была...

— Конечно, человеку не из мира финансов погрузиться в тему очень сложно. Потому что нет профильного образования, а с финансами ты сталкиваешься только на уровне покупок в магазине. Но в чем плюс: наш генеральный продюсер Ерболат Байганин финансист по образованию. И первые, самые полезные консультации были получены от него. Потом, когда мы с Дмитрием Богомоловым приступили к написанию сценария, пошли на курсы. В инвестиционной компании «Фридом Финанс» учились работе на бирже. Чтобы понимать, с чем сталкиваются финансисты, знакомились со способами работы на рынке ценных бумаг, учили термины, разбирались в процентных ставках, индексах и прочем. Что от чего зависит, на что нужно ориентироваться, технический анализ, фундаментальный анализ... Я не могу сказать, что мы получили знания в полном объеме как финансисты за четыре-пять лет обучения в институте, а потом еще и в процессе работы, но у нас и не было задачи снять учебное пособие.

— Главное — мы прониклись атмосферой. Поняли, что может быть, а чего — нет. Кроме того, в течение всего процесса написания сценария и съемок фильма с нами всегда были консультанты — брокеры, работающие каждый день на фондовых рынках. Не только казахстанских, но и мировых — нью-йоркской, лондонской, московской. И нам с ними очень повезло. Благодаря этому сотрудничеству, к примеру, мы четко знали, что может быть написано, например, на доске героя или на стикерах. Мы утверждали все подобные мелочи.

— Раз уже заговорили о сценарии, расскажите, что легло в его основу. Это вымышленная или автобиографичная история?

— Фабульная завязка близка нашему автору идеи. Ерболат стоял у истоков основания Казахстанской фондовой биржи. Некоторые моменты, которые есть в фильме, были и в жизни. Но очень давно. А дальше мы уже сделали упор на современные реалии и характеры героев — на их взаимоотношения и взаимодействие, как они проявляются в условиях современного рынка, в современных социальных условиях. Все же хотят быть богатыми, правда?

— И что стало основной идеей фильма?

— Для меня... Если в двух словах, то это фильм о том, как система ломает человека. Все хотят быть богатыми, но на что вы готовы ради этого? Собственно, слоган нашего фильма — «Испытание деньгами».

— Кстати, об этом. «Финансист» — это коммерческое кино или фестивальное?

— Изначально передо мной стояла задача сделать хороший качественный коммерческий продукт. То есть



Елена ЛИСАСИНА, режиссер

Родилась в Алма-Ате в 1982 году

В 2003 году окончила Казахскую национальную академию искусств. Работала вторым режиссером нескольких картин в Казахстане («Рэкетир», «Подарок Сталину», «Заблудившийся», «Ликвидатор»). В 2010 закончила ВГИК, мастерская В. И. Хитиненко.

ФИЛЬМОГРАФИЯ:

2009 — к/м «Катюша», 24 мин — режиссер, автор сценария.

2010 — к/м «Мизам», 36 мин (Казахстан) — режиссер, автор сценария.

2011 — «Оралман-апа», «Свободное время» (сериал в сериале «Одноклассники. Невозможное возможно») — режиссер, автор сценария.

2012 — сериалы «Прямой эфир», «Тагдыр» (Казахстан) — креативный продюсер.

2014 — сериал «Кара шанырақ» (Казахстан) — режиссер, сценарист.

2015 — сериал «Танду» (Казахстан) — автор сценария.

2016 — фильм «16 кыз» — соавтор сценария.

2016 — сериал «Инкар журек-2» — автор сценария.

2017 — фильм «Бірсеңшіні» — автор сценария.

тот продукт, который будет интересен широкому кругу зрителей. Но любой творец, и я не исключение, вносит свое видение в любой свой фильм. И там, на мой взгляд, есть определенные размышления на более глубокие темы, чем мир финансов, в том числе на какие-то явления, присущие современному миру.

— Что касается авторского кино, то этот период я пережила во время создания учебных и дипломных работ. У меня — еще раз повторюсь — два режиссерских образования. Но однажды я для себя поняла, что авторское кино можно снимать на телефон. По большому счету, авторскую историю можно снять и без больших финансовых вложений. Если идет материальный вклад в создание фильма, то... Знаете, речь не просто о том, что он должен окупиться — это само собой разумеется, — он должен быть интереснее больше, чем трем-пяти зрителям. Я думаю, зрителя нужно уважать. И если уж в создание продукта вкладываются значительные финансовые средства, то этот продукт должен быть качественным. С точки зрения обычного зрительского восприятия, да, в него может быть вложен какой-то глубокий смысл, который создатели хотели бы донести до зрителя, но по форме и по подаче это должно быть близко к восприятию среднестатистического человека, а не поклонника Тарковского.

— Говорят, на «Финансиста» большое влияние оказал «Волк с Уолл-стрит» Мартина Скорсезе...

— Слухи... В качестве не референса даже, а некоей точкой отсчета мы взяли отнюдь не «Волка с Уолл-стрит», который мне, к слову, совершенно не нравится. Честно говоря, у меня остались неприятные ощущения после просмотра этого фильма. Я пересмотрела все фильмы, касающиеся брокерской тематики и фондового рынка, и при работе над «Финансистом» мы отталкивались скорее от «Уолл-стрит» Оливера Стоуна 1986 года.

— То есть в какой-то степени вы равнялись на этот фильм?

— Я не равнялась ни на что. Я рассматривала некоторые инструменты, которыми пользуются в Голливуде. Причем не как это получилось на экране, а как это было снято. Я смотрела очень много «Фильмов о фильме», чтобы понять, почему у них это получается, а у нас нет. Это такие профессиональные вещи, например, о том, как они могут в одной локации двумя камерами снимать две разные сцены в одно и то же время. Тогда как у нас возникают сложности со звуком, освещением и т. д. Кроме того, я просматривала фильмы о монтаже. Вообще мне было интересно, как работает голливудская система кинопроизводства.

— В конечном итоге пришла к выводу, что не все у нас будет работать. К примеру, оказалось, что с нашими актерами нужно работать от обратного. В Голливуде снимают сначала общий план, а потом уже идет укрупнение. Это классика съемок, которая у нас не работает. Поскольку наши актеры не так часто снимаются, они выкладывают весь свой потенциал на первых трех дублях. В результате, когда ты укрупняешься, почти ничего уже не остается. А на крупном плане эмоции виднее, чем на общем. Поэтому мы снимали крупные планы, а потом выходили на общий план, где не требуется игры глазами, мимикой.

— Если говорить о финансировании «Финансиста», сколько стоит хорошее качественное кино в Казахстане?

— А вот этого я сказать не могу. Прежде всего потому, что весь период съемок мне удалось не касаться финансовых вопросов. Мне так легче живется, и у меня была возможность подходить к созданию картины творчески, а не производственно. С этим проектом мне очень повезло. Я не сталкивалась с деньгами и не могу назвать каких-то точных цифр. Я не знаю, сколько стоил фильм, сколько стоил тот или иной актер и в какую сумму обошелся пост-продакшн. Когда мне приходила мысль привлечь того или иного артиста, я просто обращалась с вопросом к продюсерам, можем ли мы себе это позволить. Продюсеры совещались и говорили, да или нет.

— Кто отвечал за кастинг?

— Команда кастинга сменилась неоднократно. С самого начала Ерболат Байганин, который действительно очень болел за этот проект, рассматривал на одну из ролей Чингиза Капина. Чингиз Капин — мой однокурсник по ВГИКу. Я его очень хорошо знаю и считаю, что это гениальный актер. Когда мы писали сценарий, я уже знала, что одна из ролей будет писаться именно для него. Тем не менее, чтобы не быть голословными, мы провели достаточно большой кастинг. На главные роли пробовалось не менее 25 артистов. Но в чем сложность и в то же время интересность этого фильма, — «Финансист» — партнерское кино. В центре сюжета два мужских образа. И это должно быть очень четкое партнерство. То есть актеры, исполняющие главные роли, должны были дополнять друг друга, создавать гармоничный ансамбль.

— И мы столкнулись с тем, что создать этот ансамбль очень сложно. И когда мы определились с Асылханом (Асылхан Толепов. — «Къ») и Чингизом и они сделали несколько партнерских проб, мы поняли, что это стопроцентное попадание. То же самое было и с женской ролью. Очень долго искали актрису. Асылхан обладает определенными физическими данными и подобрать для него партнершу, которая бы ему соответствовала и при этом обладала определенными актерскими способностями, оказалось очень сложно. Мы искали долго. С момента начала работы над сценарием. Это было начало июня, а окончательно актрису мы утвердили в конце августа.

— Сложно было работать с театральными актерами? Ведь актерская игра в театре и кино сильно отличается.

— Конечно. Прежде всего тем, что кино — это крупный план. В театре ни один зритель так близко актера не увидит. Техника владения голосом, пластикой и мимикой очень отличается. И конечно, с театральными актерами иногда приходится сложно, потому что их приходится в кадр «гасить». Спускать даже не на две, а на пять ступенек вниз. Приходится объяснять, что, к примеру, сейчас не надо говорить голосом. Если сказать просто губами, без голоса, это будет в разы лучше. Но, к счастью, со многими в этих случаях срабатывает тактика playback, когда актер на камеру сначала играет свой вариант, потом ты его приглашаешь к монитору и показываешь, что получилось. И он понимает, что что-то не так. В драматическом театре с 28-го ряда это смотрелось бы здорово, а на камеру — нет. И потом ты просишь его сыграть именно так, как это видишь ты. И снова показываешь результат. И если это хороший актер, то между вами возникает доверие и сложностей больше нет. Он перестает спорить и начинает полагаться на мнение режиссера.

— Лена, а вы авторитарный руководитель?

— Да. Я знаю, что кино — это командное творчество. От момента придумки идеи до выхода готовой картины в прокат. Это коллективная работа. И когда каждый живет картиной и вкладывает в нее частичку себя, она от этого становится только лучше. Но есть некоторые моменты, когда приходится отстаивать свое мнение, причем иногда в жесткой форме. Кроме того, на площадке очень важно понятие субординации, это очень облегчает съемочный процесс. Когда каждый понимает, что на площадке есть человек, на которого можно положиться, который примет решение. Людям это значительно комфортнее, чем хаос. Но это не значит, что я не рассматриваю идеи, которые приходят художникам, операторам, актерам. Просто важно принять их мнение, но при этом держаться своей линии.

— И немного сакраментальный вопрос: в конечном итоге вы довольны тем, что получили?

— Мне кажется, ни один режиссер не доволен до конца последним вариантом.

— Тем не менее в целом у вас получилось донести до зрителя то, что вы хотели?

— С уверенностью могу сказать, что у меня получились некоторые эпизоды. Именно так, как я хотела. Но поскольку я этот фильм на момент пост-продакшна видела уже неоднократно, то у меня сейчас уже некое индифферентное отношение к происходящему на экране. У меня было пять вариантов монтажа, пять так называемых драфтов. На момент старта съемок мы просчитывали хронометраж, у нас получилось 96 минут. И в эти 96 минут мы в итоге и уложились — я убрала из хронометража буквально две сцены. То есть у нас получилось не так много лишнего материала. Так вот, на втором и третьем драфте я поняла, что мне это не нравится. Но на этот случай есть так называемая фокус-группа в виде продюсеров, консультантов, авторов сценария, которая тоже все просматривает. Им понравилось.

— Что было самым сложным?

— Подводные съемки и сцена в больнице. Это была эмоционально сложная сцена и для актеров, и для меня. Я хотела ее видеть максимально правдивой и цепляющей за душу. Но в момент съемок мы столкнулись с каким-то невероятным количеством сложностей. Палата была на пятом этаже, и для того чтобы ее правильно осветить, нужно было загнать «кобру». «Кобру» не пускали в двор, и нам пришлось загонять ее с другой стороны. Потом включили отопление, и у нас начал шуметь звук. А в момент дубля, когда все получалось просто классно, один из героев заплакал прямо в кадре и было видно, как собирается слеза и как она льется — опять что-то случилось со звуком! Я уже не помню, что — то ли холодильник заработал, то ли еще что-то, но, в общем, брак по звуку. И тогда заплакала я! Потому что не случилось того, чего я так хотела.

— А вы работали с чистовым звуком?

— Звук мы писали чистовой на площадке. Правда, потом, когда дорабатывали образы персонажей, нескольких актеров все же переозвучили. Это тонкие моменты. Мне всегда голос актера дает возможность создать полный образ, и иногда приходится работать с другими голосами.

— Елена, давайте немного отвлечемся от фильма. Вы упомянули, что у вас два профильных образования. Режиссерских. Зачем вам это было нужно? И насколько вообще в кино важен профессионализм? Кто-то считает, что достаточно просто таланта или желания снять фильм.

— В кино, как и везде, профессионализм очень важен. От него во многом зависит доверие казахстанского зрителя к казахстанскому продукту. Слабые фильмы — это не просто неуважение к зрителю, но и падение индустрии в целом. Посмотрев пару неудачных картин, зритель перестает ходить на казахстанские фильмы — теряется доверие. Я не хочу обсуждать творчество своих коллег. Ведь, как вы понимаете, никто не хочет снять плохое кино, ни у кого изначально нет такой задачи. Все стараются и делают все, что могут. Но иногда получается то, что получается. А связано это именно с тем, что люди не ценят важность базового образования. Мне очень нравится одна фраза из книги «История на миллион долларов» Роберта Макки, когда он задается вопросом, почему люди считают, что работать в кино, писать сценарии и снимать фильмы — это просто? Никто же не считает, что, прослушав 18 симфоний и два концерта, можно за выходные написать Концерт для фортепиано и скрипки. В этом случае все понимают, что для этого надо учиться, знать хотя бы нотную грамоту. А вот с кино почему-то создается иллюзия, что это легко. Есть идея — и все, этого достаточно. Но ведь это совсем не так. В результате, когда начинается работа, весь этот непрофессионализм проявляется на экране. Да, люди не

хотят сделать плохой фильм, они просто не умеют снимать кино. Не умеют обращаться с инструментом, которым работают.

— Когда я сталкиваюсь с вопросом: «Разве у драматургов есть дипломы?», я даже комментировать это не могу. Если люди не хотят открывать дверь в мир и увидеть, что образование для драматурга — это нормально... В конце концов драматург должен понимать, что такое драматургическая структура, что такое арка характера. Это удивительно, но как объяснить человеку без образования, что драматургия и литература — это разные вещи? Единственный выход — образование. Я допускаю, что не у всех есть возможность учиться в каких-то киношколах. Но некоторые люди просто начинают читать нужную литературу, смотреть фильмы, проверяя полученные знания, — это тоже один из вариантов образования. А вот одного желания просто снять фильм мало.

— Образование — это хорошо. Но, к примеру, Рашид Нугманов как-то отметил, что для режиссера важен еще и возраст. То есть если даже ты выучился на режиссера сразу после школы, то образование-то у тебя будет, а вот необходимого жизненного опыта — нет.

— И это совершенно правильно. С возрастом человек начинает смотреть на мир глубже. Замечает не только поверхностные вещи, а пытается проникнуть в суть взаимоотношений между людьми, в суть явлений. Когда я поступила в первый институт, мне было 17 лет, а закончила его в 21 год. Но тогда я четко понимала, что как режиссер я сырая. Потому что уровень историй, которые рождаются в это время в мозгу, и способ их показа и восприятия достаточно поверхностный. И я пошла работать на площадку «Кочевников», очень долго была вторым режиссером. Потом поняла, что мне нужна уверенность в себе именно как в режиссере, и поступила во ВГИК.

— Как вы думаете, в чем основная проблема казахстанского кинематографа?

— У нас состоялась авторское кино. Сейчас казахстанские фильмы архаического порядка представлены на фестивалах. Они заслужено получают призы, приносят статуэтки и известность Казахстану во всем мире. То есть талантливые люди у нас есть. Проблема существует как раз в коммерческом кино, которое рассчитано на массового зрителя. А вот тем, кто создает коммерческий продукт, приходится гораздо сложнее. Одной из причин этого я считаю то, что у нас очень маленький рынок. И на этот маленький рынок приходится большое количество фильмов. В прошлом году было снято около 53 казахстанских картин, рассчитанных именно на широкую аудиторию. Сами представте, если в месяц выходит семь отечественных фильмов, а наш зритель в среднем в кино ходит один-два раза в месяц... Коммерчески успешными становятся только те, кто действительно заинтересовали зрителя. На хорошее кино зритель пойдет, прислушавшись к тому же сарафанному радио, к рекомендациям друзей, а все остальные остаются за бортом. И это связано прежде всего с низким качеством продукта. Если фильм был не классный, никто рекомендовать его не будет. И как итог — низкая касса.

— К тому же нашему зрителю есть с чем сравнивать. Помимо фильмов, которые идут в кинотеатрах, есть интернет. То есть очень много продукта хорошего качества.

— Ну и впоследствии, до выхода «Финансиста» на экраны осталось совсем чуть-чуть. Как вы думаете, как картину примут зрители?

— Как думаю или как надеюсь? Я почему-то думаю, что фильм вызовет интерес. Правда, тема не свадьба и не той, но это драма, в которой главный акцент ставится именно на характер героев. Я думаю, это понравится зрителю.

Бюджет
«Финансиста»
\$500
ТЫСЯЧ

Фото: Олег СЛИВАК

Если идет материальный вклад в создание фильма, то речь не просто о том, что он должен окупиться — это само собой разумеется, — он должен быть интереснее больше, чем трем-пяти зрителям.

В кино, как и везде, профессионализм очень важен. От него во многом зависит доверие казахстанского зрителя к казахстанскому продукту. Слабые фильмы — это не просто неуважение к зрителю, но и падение индустрии в целом.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Цифровой водоканал



В текущем году за счет собственных средств предприятием выполнены реконструкция и текущий ремонт 9,3 км водопроводных сетей. Фото: www.2gis.kz

Коммунальные услуги – одна из статей расходов, за которой люди следят достаточно пристально и тщательно. В Алматы тарифы на холодную воду и канализацию остаются неизменными с 2014 года. О том, как удается удерживать тариф на одной отметке, рассказал кандидат технических наук первый заместитель генерального директора, главный инженер ГКП «Алматы Су» Нуриддин Джарболов.

Анна ШАПОВАЛОВА

ГКП «Алматы Су» является крупнейшим в стране предприятием своей отрасли. Ежегодно средства от тарифа направляются на реконструкцию и ремонт сетей и объектов.

По словам главного инженера компании, за счет бюджетных средств ведется развитие систем водоснабжения и водоотведения в районах частной жилой застройки. После введения в эксплуатацию строящихся сетей (более 200 км) десятки тысяч жителей города получают доступ к бесперебойному водоснабжению, с вводом канализационных трубопроводов решится и вопрос септиков.

– У вас на предприятии уже не первый год идет автоматизация процессов. С чем это связано?

– В 2018 году принята концепция предприятия, которая предполагает в ближайшие годы полностью автоматизировать производственные и технологические процессы, а также перевести в цифровой формат отношения с потребителями и всю техническую документацию. Одним из крупнейших и важных этапов работы является оцифровка сетей водоснабжения и водоотведения с детальной паспортизацией объектов предприятия с отображением данных в ГИС и автоматизация работы аварийной диспетчерской службы.

– А в чем именно выражается оцифровка?

– Это электронная карта водоснабжения и водоотведения города. На основе топографических съемок отрабатываются тематические слои водопроводных сетей, колодцев, камер и арматуры. Все объекты на карте

обеспечены не только картографической информацией. База несет тематическую нагрузку (выделение по цветам, размерам и т. д.), дает возможность для занесения всех сопутствующих технических характеристик. Уже сформирована база запросов к занесенной информации, отработана выборка записей и объектов в соответствии с заданными критериями, произведена инсталляция (экспорт) из электронной карты всей информации в другие программы. То есть графически и, соответственно, информационно отображены объекты, находящиеся в рабочем состоянии и недействующие. Такая система позволяет любому инженеру предприятия мобильно получать не только необходимую картографическую информацию, но и выполнять анализ по любому техническому или административному показателю в различных конфигурациях.

Регулярная актуализация данных в системе гидравлического моделирования даст возможность проводить детальный анализ фактических и расчетных данных системы водоснабжения и водоотведения города Алматы, которая позволит прогнозировать обеспечение новой застройки услугами водоснабжения и водоотведения.

– Какой объем инвестиций вкладывает ваше предприятие и на какие цели были направлены средства?

– Инвестиционная программа на 2017 год по объектам водосточников, водопроводных сетей и водоотведения была утверждена на 2,4 млрд тенге. Это собственные средства предприятия. В прошлом году мы провели реконструкцию 18,4 км водопроводных сетей и

4,2 км канализационных сетей. Для обеспечения безопасности объектов проведены охранные мероприятия по укреплению объектов на сумму более 160 млн тенге, приобретена и установлена тысяча единиц основных средств. Это центробежные насосы, электрооборудование, регулирующая арматура, затворы, клапаны и другое. Выполнен ремонт производственных зданий, проведена реконструкция кабельных линий, ко всем объектам подведены газовые сети.

В 2018 году инвестиции за счет собственных средств в сумме 2,6 млрд тенге направлены на следующие мероприятия: реконструкцию водопроводных, канализационных сетей, сооружений и зданий; автоматизацию производственных процессов; разработку проектно-сметной документации для реконструкции водопроводных и канализационных сетей; замену и расширение оборудования (запорной арматуры, насосного оборудования, специальной техники).

В текущем году за счет собственных средств предприятием выполнены реконструкция и текущий ремонт 9,3 км водопроводных сетей, ремонт двух резервуаров чистой воды, ремонт трех насосных станций, переложено 2,3 км канализационных сетей. Промыто более 200 км водопровода и 297 км канализационных сетей, прочищено 64 км канализационных трубопроводов и 19 тыс. колодцев.

Проведены замена и ремонт:

- 811 пожарных гидрантов;
- 1762 запорных арматур;
- 137 единиц насосного оборудования;
- более 1000 колодцев;
- более 300 канализационных люков и крышек.

Серик ШАГИРОВ, руководитель пресс-службы «Алматы Су»:

– Уровень тарифа на холодную воду и канализацию для алматинцев является одним из самых низких по стране и составляет 55,56 тенге с 1 тыс. л холодной воды и 28,8 тенге за отвод и очистку 1 тыс. л канализационных стоков. Данные тарифы не менялись с 1 января 2014 года, и пока их не планируют повышать. Выполнение в 2017 году мероприятий по энергосбережению позволило нам снизить потребление электроэнергии на 3,4 тыс. кВт, сумма экономии составила 50 млн тенге. Сами люди начали рационально использовать воду после повсеместной установки счетчиков. Проведение мероприятий по снижению технических потерь и аварийности на сетях позволило снизить техпотери на 762 тыс. куб. м в год, сумма экономии – 31 млн тенге.

«Даму» предупреждает...

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» уделяет особое внимание работе по снижению рисков коррупционных проявлений. Ежегодно, в соответствии с Антикоррупционной стратегией Республики Казахстан на 2015–2025 годы, совместно с представителями АДГС и ПК в фонде и его региональных филиалах проводятся лекции с показом видеороликов, разъясняются нормы закона «О противодействии коррупции». Для выявления и изучения причин, способствующих совершению коррупционных правонарушений, осуществляется внутренний анализ коррупционных рисков. Одновременно ведется постоянная работа с вновь принятыми на работу в фонд сотрудниками, которых прежде всего знакомят с политикой противодействия коррупции.

Целью политики является усиление контроля по предупреждению и выявлению коррупции, а также формирование в фонде атмосферы ее жесткого неприятия, воспитание правовой культуры работников фонда, обеспечивающей соблюдение принципов честности и прозрачности при выполнении трудовых обязательств. Для создания атмосферы нетерпимости к любым проявлениям коррупции в фонде

в данный документ заложены антикоррупционные стандарты, направленные на формирование ценностных и моральных антикоррупционных ориентиров поведения работников при осуществлении служебных полномочий. АО «Фонд «Даму» в своей работе с клиентами и общественностью уделяет большое внимание не только повышению успешности бизнеса, но и позитивному имиджу компании как неотъемлемому условию для роста и процветания.

Однако участились случаи, когда мошенники систематически получали консультации по всем программам фонда, а затем искали постоянную работу в фонд сотрудниками, которых прежде всего знакомят с политикой противодействия коррупции. Целью политики является усиление контроля по предупреждению и выявлению коррупции, а также формирование в фонде атмосферы ее жесткого неприятия, воспитание правовой культуры работников фонда, обеспечивающей соблюдение принципов честности и прозрачности при выполнении трудовых обязательств. Для создания атмосферы нетерпимости к любым проявлениям коррупции в фонде

тенге. Притом что каждый потенциальный предприниматель, обратившись в фонд «Даму», может пройти обучение бесплатно, как и получить помощь в составлении бизнес-плана. Следует отметить, что на сегодняшний день только по итогам 2018 года по фактам мошеннических действий в фонд уже обратились шесть граждан РК.

В этой связи в фонде проводится работа с пострадавшими, в процессе которой становится известен механизм действий мошенников. На основании предоставленных пострадавшими сведений в текущем году установлены так называемая организованная преступная группа и ее мошенническая схема.

Учитывая факты коррупционных проявлений в фонде, а также мошеннические действия со стороны лжеработников фонда, всем сотрудникам головного офиса и региональных филиалов необходимо беспрекословно выполнять требования политики по противодействию коррупции и мошенничеству в фонде.

Если вы стали свидетелем подобных случаев либо других коррупционных правонарушений, то можете обратиться по внутреннему телефону доверия фонда «Даму» по номеру +7 (727) 244 83 25 (26, 29).

Лицом к специалистам

«Умные» технологии кардинально перестроят систему управления и развития южного региона Казахстана – об этом уверенно заявляют чиновники. Однако прежде чем приступать к выполнению цифровых проектов, необходимо обеспечить все населенные пункты интернетом, желательно скоростным.

Наталья ХАЙКИНА

Для решения проблем цифровизации Шымкента и Туркестанской области местные власти провели мероприятие Shymkent Digital Day, на которое пригласили представителей более 150 отечественных и зарубежных IT-компаний. Как отметил заместитель акима Шымкента Данат Жумин, главная цель собрания – озвучить проблемы города и области в сфере цифровизации и услышать от специалистов возможные решения. В свою очередь модератор мероприятия, исполняющий обязанности председателя правления АО «НИХ «Зерде» Ерлан Есмамбетов, призвал присутствовавших представителей городских и районных акиматов области к открытости и откровенности: «Раньше, когда по приказу сверху в городах создавали офисы цифровизации, работа начиналась с составления и представления красивых презентаций и графиков. На уровне дорожных карт вообще была идеальная картина. Но когда мы говорили, что скоро придет инспекционная проверка из администрации президента и правительства, тогда акиматы начинали поднимать руки, задавать вопросы и говорить о том, что далеко не все задачи решены. В этой сфере действительно очень много проблемных вопросов, вот поэтому сейчас и нужно говорить о том, что действительно волнует, что не получается».

Представители власти (кстати, чиновники собрались со всех южных регионов) рассказывали о том, что идей, планов и задумок много. Однако охват населенных пунктов качественным интернетом оставляет желать лучшего. К примеру, в Шымкенте работа по компьютеризации школ была начата несколько лет назад, поэтому компьютеры и интернет имеются

в каждом среднем учебном заведении. После присоединения к городу дополнительных территорий сделали инвентаризацию школ, оснастили их компьютерами, провели высокоскоростной интернет, поэтому на сегодняшний день в Шымкенте наиболее благоприятная ситуация. Что касается Туркестанской области, то здесь все не так радужно. По словам руководителя управления информатизации, оказания государственных услуг и архивов Туркестанской области Бастара Ескараева, лишь к 1 сентября нынешнего учебного года в 20 удаленных школах области был подключен интернет. Всего по Туркестанской области около 670 школ, и в 120 из них еще ведется работа по прокладке волоконно-оптической линии связи. Из достижений цифровизации системы образования можно выделить использование электронных журналов и дневников «Кундәлік». По словам заместителя руководителя управления информатизации, оказания государственных услуг и архивов Туркестанской области Жайык Орманова, за счет этого экономия средств составляет более 300 млн тенге в год.

Что касается цифровых решений, призванных удовлетворить запросы чиновников, то проблемные вопросы подняли кызылординские разработчики компьютерных программ. В частности, их интересовало, почему отдел образования города Кызылорды для оказания социальной услуги по постановке детей на очередь в детские дошкольные организации приобретает разработку российской компании. Ведь эта программа не интегрирована с отечественной базой ДДО, не учитывает особенности казахстанской системы образования и т. д. «Вы приглашаете сюда нас, местных разработчиков, но при этом не прислушиваетесь к нам, не видите нас», – прозвучал упрек в адрес руководителя «Центра информационных технологий». На что его директор Сабит Ибадулла ответил, что он обязательно займется этим вопросом.

В Жамбылской области, по признанию руководителя областного Центра обслуживания предпринимателей проектного управления и цифровизации Дамира Егизбаева, из 423 населенных пунктов в интернету подключено 395, а широкополосный имеют 320. Осталось подключить к интернету отдален-

ные поселки, в которых проживает меньше 300 жителей.

Из цифровых достижений региона можно отметить открытие первого в Казахстане специализированного IT-центра для поддержки стартапов «Тараз ХАБ». Там предпринимателям помогают зарегистрировать предприятие, оплатить налоги, оформить необходимые документы, решить кадровые вопросы и т. п. Здесь же планируется расположить лабораторию робототехники для обучения учителей и проведения олимпиад среди школьников и лабораторию 3D-принтинга.

Внедрять цифровые технологии в регионе намерены по пяти направлениям: образование, здравоохранение, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство и безопасность. Некоторые из них уже на стадии разработки, но много и на проектной стадии. Так, к примеру, системе образования Шымкента необходима программа по учету, распределению и хранению книжного фонда, в здравоохранении – модернизация службы «103», в сфере ЖКХ требуется создать абонемент онлайн-выездных кабинетов (личные кабинеты в системе онлайн) для контроля оплаты услуг коммунальных служб. Кызылординской области необходима помощь специалистов в сфере IT-технологий для разработки проекта «Рободоктор» в сфере здравоохранения, а в сфере транспорта – организовать велопрокат. В сфере безопасности планируется подключить 3200 камер видеонаблюдения. Для Туркестанской области требуется разработать автоматизированную программу по приему на работу медицинских работников, а также систему для проведения вебинаров повышения квалификации без отрыва от работы.

Модератор Ерлан Есмамбетов в своем выступлении подчеркнул, что после первичного анализа деятельности офисов цифровизации выяснилось: работы настолько много, что открывать нужно целые отделы и даже управления. И хорошо, что состоялся достаточно откровенный разговор, во время которого представители IT-центров смогли увидеть презентации, оценить свои силы и возможности. Акиматам останется только выбрать лучших, чтобы воплотить в жизнь проекты по цифровизации южных регионов.

Операция «Сельхозкооперация»

Третий год в Казахстане ведется работа по созданию сельхозхозяйственных производственных кооперативов. Данная мера направлена на выведение аграрной сферы из стагнации. Однако есть опасения, что стремление создать как можно больше кооперативов в конечном итоге негативно отразится на качестве их работы.

Людмила МЕЛЬНИК, Жамбылская область

Если говорить о Жамбылской области, то в настоящее время работа по формированию сельских производственных кооперативов здесь ведется планомерно. По словам заместителя руководителя облсельхозуправления Кайрата Аманова, в регионе получили регистрацию уже 55 таких объединений. Но из них работают 44.

«Так получилось, что в конце прошлого года члены 11 только что созданных СПК не смогли приступить к своей деятельности. Их регистрация состоялась в конце 2017 года, когда все средства на поддержку сельхозкооперативов были израсходованы, а на 2018 год финансирование этих СПК не предусмотрено. Поэтому по распоряжению акима региона Аскара Мырзахметова из областного бюджета будет выделен 1 млрд тенге. Как раз в сентябре текущего года депутаты пересмотрят бюджет региона, и начнется финансиро-

вание не только ранее созданных сельхозкооперативов, но и новых СПК», – объяснил заместитель руководителя ОСХ.

С начала нынешнего года в регионе появилось 28 СПК. До декабря планируется создать еще два. В итоге на 1 января 2019 года в области будет работать более 80 сельхозкооперативов различных направлений.

Пока же из 44 кооперативов, которые уже функционируют, 12 имеют мясное направление, 25 – молочное, 7 одновременно занимаются животноводством и растениеводством.

«Члены сельхозкооперативов пользуются всеми предусмотренными механизмами государственной поддержки. Им выплачиваются субсидии. К примеру, СПК молочного направления в общей сложности сдали на молзаводы области 3,4 т молока. За каждый литр сданного сырья государство оплачивает члену СПК 10 тенге. То есть на сегодня выплачено 34,5 млн тенге в качестве субсидий. СПК мясного направления сдали на мясокомбинаты и другим потребителям живым весом 2,6 т мяса. Таким образом, субсидировано 52,3 млн тенге. Кроме того, мы обеспечиваем сельхозхозяйственные кооперативы льготными кормами. Нами заключен договор с реализаторами комбикорма, которые продают его сельчанам по 40 тенге за килограмм. Половина этой суммы возвращается продавцу. На сегодня общая сумма субсидирования по этому пункту составила 14,4 млн тенге», – говорит г-н Аманов.

На выделенные через областной филиал АО «Фонд финансовой поддержки сельхозкооперативов» кредитные средства СПК приобретают технику и оборудование. К примеру, уже восемь объединений приобрели транспортные средства на сумму 73,5 млн тенге.

Однако мало кто из руководителей этих формирований признается, с какими трудностями им приходится сталкиваться.

Буквально месяц назад на собраниях актива Жуальского района с участием акима Жамбылской области Аскара Мырзахметова акимов Аксайского и Карасазского сельских округов попросили объяснить, почему у созданных в их округах СПК простаивают модули по приему молока, приобретенные за 5 млн тенге, выделенные в качестве кредита. Выяснилось, что нужны дополнительные средства на монтаж модулей и подключение их к электросети. В Жамбылском районе единственное здесь СПК молочного направления «Алтын белгі» не может увеличить поголовье буренок, так как для них не хватает пастбищных угодий.

В Минсельхозе сделали ставку на южную кооперацию. В Жамбылской области для этого имеются условия. Практически во всех районах есть убойные цеха и мясокомбинаты. Но в Жуальском районе, где работают три предприятия по переработке молока, нет ни одного цеха по производству мясных изделий. А везти скот, предназначенный на убой, даже в Тараз слишком дорого. Но вопрос по строительству убойного цеха пока висит в воздухе.

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018

Приватизация: опасно для здоровья

Благие намерения государственной программы могут негативно повлиять на отечественную медицину

Пока систему образования только исследуют на предмет приватизации, отечественная медицина, которую готовили не один год к передаче в частный сектор, уже столкнулась с неразрешимыми для инвесторов вопросами. Должны ли бизнесмены, приватизирующие государственные клиники, претендовать на господдержку, рассказал корреспонденту «КЪ» президент ОФ «Фонд содействия профессиональным СМИ» Сакен Бельгибаев.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Скажите, почему ваш вроде бы непрофильный фонд занялся темой приватизации объектов здравоохранения?

— Изучая недолгий опыт работы в частном секторе такой социально значимой сферы, как здравоохранение, вышедшее недавно из-под крыла государства, мы столкнулись с тем, что она может скатиться в глубокую яму. Дело в том, что недоработаны процедуры поддержки участников программы второй волны приватизации.

Так, во всех программах, связанных с приватизацией, говорится о том, что инвесторы, которые будут приобретать объекты, находящиеся в государственной собственности, будут находиться в комфортных для их бизнеса условиях. В частности, в госпрограмме развития здравоохранения Республики Казахстан «Денсаулық» на 2016–2019 годы, говоря о создании стимулов развития для частных медицинских организаций, разработчики пишут об «обеспечении доступного финансирования (льготное заемное финансирование и лизинг)», в том числе путем включения сектора здравоохранения в «Дорожную карту бизнеса – 2020» (ДКБ-2020), ГПФИИР-2». А оператором ДКБ-2020 является «дочка» «Байтерека» фонд «Даму», через который и должно идти это льготное финансирование.

— Давайте рассмотрим частный случай – государственное медучреждение приобретает некий инвестор. И что?

— У людей, которые приобретают данные объекты, сразу же после заключения сделки начинаются проблемы. Дело в том, что объекты, которые они приобретают, оказываются не адекватной оценки. В том числе и имущественной, в которую входит все, что находится внутри здания: мебель, оборудование и так далее. На деле большинство клиник, которые были куплены у государства, не сохранили за собой тот же состав технического оборудования и прочего. Далее. Никого не предупреждают о том, что объекты продают без земли. Обычно покупают объект, а потом выясняется, что нужно брать землю под ним. Это



оборачивается для инвестора тем, что вместо вкачивания средств в развитие клиники он должен отдельно платить за выкуп земли. Да, объект приватизировать можно быстро. Но землю приватизировать одновременно с объектом нереально. Если действовать по закону, это занимает от трех месяцев до года. Практически никто не отдает деньги за объект сразу. Выплачивается определенная сумма, а оставшиеся средства отдадут государству ежеквартально. В среднем каждый инвестор должен выплатить недостающую сумму в течение двух лет.

Если он не реализует договор, или не выплачивает положенные суммы в рамках графика, или не обновляет технику, у него могут клинику забрать и вернуть государству.

Поэтому инвестор, приватизируя клинику, полагает, что может обратиться в фонд «Даму», который будет помогать реструктурировать и рефинансировать долг. Для этого нужна предварительная договоренность с каким-либо банком, с которым будет сотрудничать фонд. То есть инвестор хочет, чтобы банк отдал за него долг в двухлетний срок, а он в свою очередь будет с ним расплачиваться уже лет пять.

— И в чем проблема?

— В вопросе реструктуризации. Без земли ни один банк ничего не даст. Люди вынуждены ждать до года, пока не приватизируют ее. Казалось бы, исходя из положений госпрограмм, они могли бы обратиться в фонд «Даму». Но – нет. Он не имеет права работать с имущественными комплексами, а именно так называется то, что передано им по балансу в рамках приватизации.

Столкнулись мы и с другим вопросом. Так, в Алматы есть несколько

Пробелы в программе приватизации не стимулируют частных инвесторов в приобретенные поликлиники.

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

объектов, новые владельцы которых грамотно подошли к приватизации, и у них вопросы с землей решены. Но даже в этом случае, вполне вероятно, им потребуются дофинансирование, как и большинству участников этого процесса. И при этом ни один банк не может с ними работать, потому что они еще не рассчитались с государством.

Таким образом, все, к кому перешли сообъекты по второй волне приватизации, не могут воспользоваться этой поддержкой.

Во что это выливается? У очень большого процента тех людей, кто

Мы рискуем вернуться в брежневские времена застоя на уровне социального бизнеса. Мы по качеству здравоохранения просаем даже по сравнению с соседними странами

приватизировал какой-либо объект в рамках второй волны приватизации и не смог воспользоваться этими заявленными механизмами финансовой защиты со стороны государства, отпадает всякое желание работать дальше. Начинается борьба только за гарантированные «большие куши».

Рефинансироваться инвесторы не могут из-за того, что механизм не работает. Тогда бизнесмен начинает бить по штату, потом – по оборудованию, поднимает цены обслуживания, которые не в рамках гарантированного государством объема. Все это может вылиться в судебный процесс, и в этот период остановится деятельность предприятия, после чего объект вернется государству.

— Такие случаи есть?

— Пока нет, потому что появились сторонние компании, которые предлагают: «Мы дадим деньги, вы рассчитаетесь с государством, а затем будете исполнять программу инвестобязательств, а управлять всем будем мы». Соответственно, такие управляющие будут забирать и все деньги.

Второй сценарий – валюткеущий, когда сильно понижается качество услуг и предприятие живет исключительно за счет государственного финансирования: один человек – тысяча тенге. В среднем к клиникам приписано до 20–40 тыс. человек. Значит, компания получает от 20 млн тенге в месяц. Из них оплачиваются коммуналка, выдаются зарплаты, и остается не так много денег. А нужно обновлять оборудование, повышать конкурентоспособность.

Сейчас продается еще несколько клиник, и люди, уже работающие в этой сфере, посмотрев на то, как идет процесс приватизации, отказываются брать их в полное владение. Они предлагают их взять на основе государственно-частного партнерства. А ГЧП – это схема, по которой государство владеет минимум 30% объекта. Оно деньгами не вкладывается, а дает комплекс в управление. А самое главное при данном механизме – какие бы ни были финансовые кризисы, предприятие будет функционировать. Но и здесь есть риски – искусственное занижение прибыли: управляющему невыгодно отдавать прибыль. Ему выгодно однажды вложиться в оборудование, и все. Предприятие будет на нем работать лет десять – и будет показывать нулевой доход.

— На мой взгляд, тут речь идет о тех, кому нужно отмывать серые заработки.

— Возможно. Но миллион долларов – это миллион долларов. Например, человек рискнул деньгами, купил поликлинику. И при этом на том же рынке есть множество частных клиник, которые и так хорошо себя чувствуют. Но они сами не покупают приватизируемые объекты, а ждут. И когда у инвестора начинаются проблемы, к нему приходят и предлагают помощь. Соответственно, и управление процессом он теряет. То есть у топовых игроков рынка своя практика: подождать, пока кто-то купит, а потом вполне законно, но «отжать». И человек оказывается в таком положении, что отвечает

перед государством, но не руководит процессом.

— То есть сегодняшняя система, связанная с приватизацией, – это некая «защита от дурака»?

— Скорее отсечение нежизнеспособных. Но в силу того, что у нас в принципе массового бизнеса, связанного не с частными клиниками, а с поликлиниками, нет, то надо заботиться о том, чтобы они не останавливались и люди получали необходимую помощь. И нам надо растить таких бизнесменов, ведь у нас не было такого опыта. Я бы, наоборот, предложил выращивать нормальных предпринимателей, давать им нормальные условия. Ведь вторая волна приватизации дала возможности создать новую генерацию бизнесменов.

Понятно, что процесс уже не остановишь, но если не поддерживать, мы попадем в брежневские времена застоя на уровне социального бизнеса. Мы по здравоохранению просаем даже по сравнению с соседними странами.

Предприниматель поддержки не получает и вынужден идти на условия тех же иностранных компаний, которые дают деньги, но получают предприятие в управление.

— Тогда перейдем к выводам.

— Первое: должны быть регламентированные правила подготовки объектов к приватизации. Второе: если в программе прописаны определенные правила реализации приватизации и только глядя на них люди рискуют своими деньгами, то это значит, что правила реально должны работать, а они работают на 30–40%. Большинство переданных объектов не находится в среднем состоянии по подготовке к зимнему периоду, все нуждаются в срочном ремонте. А средств, которые по договору должны вложить инвесторы в текущий период, хватает только на подготовку к следующей зиме, не останавливая предприятие. А о капитальном ремонте речи и не идет. Возможно, даже хорошо, что их вывели из коммунальной собственности, потому что у бизнеса голова болит за это по-другому.

Госструктурам, конечно же, невыгодно делать стопроцентную качественную оценку перед продажей объекта. Но делать это необходимо. Самый эффективный и самый позитивный документ – это стратегическая базовая программа. В данном случае – ДКБ-2020. Если бы все работало, как она предполагается, у нас была бы стабильность по развитию тех социально важных сфер, которые передаются в частный сектор из госсектора.

Затянувшееся пике «коммерческой тайны»

В ВКО под угрозой остановки одно из градообразующих предприятий моногорода

Вновь под вопросом оказалась судьба Серебрянского завода неорганических производств. В активе предприятия – звание градообразующего, семилетняя процедура банкротства и безуспешный поиск потенциальных инвесторов. Год назад завод был сдан в аренду и начал работать, но договор аренды может быть расторгнут в судебном порядке.

Оксана СОСНОВСКАЯ

О проблемах СЗНП, выполнявшего в советские годы заказы военно-промышленного комплекса, а затем специализировавшегося на производстве качественных респираторов и фильтров, «КЪ» писал еще в июле. Напомним, семь лет назад предприятие попало в долговую яму. Задолженность по банковским кредитам составила более 2 млрд тенге (основной кредитор – АО «БТА Банк»). Счета завода были арестованы, предприятие – заморожено. После длительной процедуры банкротства были многочисленные попытки заинтересовать производством крупные национальные компании, в числе которых, к примеру, АО «НК «Казахстан Инжиниринг». Но они результата не принесли.

В ноябре 2017 года АО «Фонд проблемных кредитов», в чьем ведении находился завод, заключило договор аренды с ТОО «КТБ Восток». За год, по словам директора СЗНП Юрия Бутрина, была восстановлена работа пяти цехов, трудоустроены более 100 человек, заключены меморандумы о сотрудничестве с такими промышленными гигантами, как ТОО «Казцинк» и АО «УМЗ», «Казхром»,

на поставку продукции завода. Как отметил аким города Серебрянска Сергей Гордиенко, районные и областные власти всецело поддерживают арендаторов.

«Знаем, что в планах у «КТБ Восток» реализация новых проектов. Другие претенденты на завод нам не известны. Завод нужен городу, здесь в прежние времена работало порядка двух тысяч человек. Когда завод остановился, начался отток населения. Если в 2009 году в Серебрянске проживало более 11 тыс. человек, то сейчас насчитывается чуть более 8,5 тыс. жителей», – отметил Сергей Гордиенко. За годы простоя завод потерял звание градообразующего, но при условии модернизации еще может внести ощутимый вклад в экономику региона. Так, по словам акима, в 2011 году сумма налоговых отчислений СЗНП в бюджет доходила до 100 млн тенге.

Еще в июне в интервью «КЪ» директор ТОО «КТБ Восток» Кайрат Куанбаев говорил о желании приобрести предприятие и заняться его модернизацией. Но будущее завода до сих пор не определено.

«В фонде нам обещали, что уже в июле будет заключен договор купли-продажи», – говорит Кайрат Куанбаев. – При этом расходы по теплоснабжению и охране предприятия планировалось включить в стоимость завода. Но после смены руководства в фонде ситуация изменилась. Мы, как и прежде, хотели бы приобрести имущество СЗНП, которое уже несколько лет является проблемным активом разных банков и компаний. Необходимы модернизация и диверсификация производства. Есть инвесторы, готовые вложить в это средства, но они ждут, когда завод станет нашей собственностью».

«КЪ» направил официальный запрос председателю правления Фонда проблемных кредитов Руслану



Хусанову с просьбой предоставить информацию о планах относительно СЗНП. В частности, нас интересовало, на каких условиях завод был передан в аренду, ведет ли фонд контроль за использованием проблемного имущества, планирует ли заключение договора купли-продажи. Также вопросы касались оценочной стоимости производственного комплекса, его состояния и наличия других претендентов. Информативность ответа оставляет желать лучшего. Отславивши на статьи законов «О СМИ», «О доступе к информации» и на понятие «коммерческая тайна», заместитель председателя правления фонда Нуржан Байтегелов отметил, что «условия договорных отношений между фондом и арендаторами име-

Сотрудники производства уже не верят, что завод останется на плаву, и многие собираются искать работу в других регионах Казахстана и в соседних странах.

Фото автора

ют конфиденциальный характер и не подлежат разглашению другим лицам». Именно по этой причине «КЪ» было отказано в предоставлении информации, хотя запрос затрагивал более широкий спектр тем, нежели условия договора.

По словам арендатора, в августе фонд провел на предприятии инвентаризацию имущества. Но на портале «Судебный кабинет» размещена информация о том, что еще в конце июля в специализированном межрайонном экономическом суде ВКО возбуждено гражданское дело по исковому заявлению Фонда проблемных кредитов к ТОО «КТБ Восток» «по расторжению договора аренды нежилого имущества, взыска-

нию задолженности и освобождению арендуемого помещения». 17 августа вынесено определение о назначении дела к судебному разбирательству. Слушание состоится 1 октября.

«Срок договора аренды истекает 6 октября, – поясняет директор ТОО «КТБ Восток», – Все 11 месяцев мы, как и было условлено, оплачиваем аренду, следим за состоянием производственного комплекса. Фонд требует выплатить 20 млн 800 тыс. тенге за задолженность по охране и отоплению. Но 12 человек из охраны фонда были приняты в наш штат, и именно мы платим им зарплату».

Задолженность по теплу арендатор тоже не признает, отмечая, что в рамках взаимозачета на заводе были проведены ремонтные работы.

«Мы отремонтировали железнодорожный тупик, который находится на нашей территории и по которому доставляют уголь в город, – утверждает директор ТОО «КТБ Восток», – Затраты – свыше 5 млн тенге. Также провели демонтаж арочного склада, что нам обошлось еще более чем в 2 млн. Кроме того, приобретены строительные материалы для ремонта тысяч квадратных метров кровли. Все это отразилось во встречном иске фонду, который готовим в суд». «КЪ» продолжит следить за развитием событий, поскольку пока в фонде охраняют конфиденциальность сведений о СЗНП, работники некогда мощного производства говорят, что с каждым годом шансов на восстановление завода все меньше: оборудование устаревает, производственные помещения разрушаются, а специалисты уезжают из моногорода, найдая работу в других регионах Казахстана и соседних странах.

ТЕНДЕНЦИИ

Где дешевле ипотека?

10 стран с самой доступной ставкой по жилищному кредитованию

Ипотечную программу «7-20-25» в Казахстане называют очень выгодной и доступной. Однако в сравнении с процентными ставками на жилищное кредитование в других странах ставки отечественной программы выглядят не такими уж демократичными. Kursiv Research решил выяснить, в каких странах можно приобрести жилье по самым низким ипотечным ставкам.

Айгуль ИБРАЕВА

Процентные ставки по ипотечному кредитованию в стране зависят от многих факторов, в числе которых кредитно-денежная политика (ДКП) государства, базовая ставка, как основной инструмент ДКП, уровень инфляции, уровень платежеспособности заемщиков, состояние рынка недвижимости и т. д.

ТОП-10 стран с самой низкой ставкой по ипотечным кредитам

Август - Сентябрь 2018 года

Страна	Процентная ставка*	Инфляция
1 Япония	1.30%	0.90%
2 Финляндия	1.48%	1.30%
3 Швейцария	1.50%	1.20%
4 Франция	1.83%	2.30%
5 Германия	1.89%	2.00%
6 Словакия	1.92%	2.80%
7 Тайвань	1.95%	1.53%
8 Дания	2.05%	1.00%
9 Сингапур	2.07%	0.60%
10 Литва	2.08%	2.10%
Казахстан	от 3.50%**	6.00%

*Процентная ставка по ипотечным кредитам сроком от 20 лет
** Минимальная ставка по жилищным кредитам с обеспечением ЖССС Казахстана

Расчеты Kursiv Research по данным Numbeo.com, Trading Economics

Как показывает статистика, в развитых странах с современной банковской системой ставки по жилищным займам меньше ставок в развивающихся странах в десятки раз. Истории известны случаи отрицательной процентной ставки – когда банк платит заемщику за использование кредита. Так, Центробанк Дании пошел на один любопытный эксперимент – датчанин Ханс-Петер Кристенсен вместо того, чтобы платить проценты по взятому 11 лет назад ипотечному кредиту, в последнем квартале сам получил от банка 249 датских крон (536). Дело в том, что на конец 2015 года процентная ставка по его кредиту, не учитывая комиссионные сборы, составляла -0,0562%.

Такие случаи единичны, однако ставки по ипотеке меньше двух процентов – вполне реально. Представим, что в одном из десяти стран с самыми низкими ставками по жилищному кредитованию.

1. **Япония.** По данным Numbeo.com, текущая процентная ставка по ипотечному кредитованию для заемца более 20 лет в Японии составляет в среднем 1,3%. В стране очень низкий уровень инфляции – всего 0,9% годовых, однако очень дорогая недвижимость. Чтобы приобрести среднее жилье площадью 90 кв. м без первоначального взноса, понадобится минимум откладывать весь семейный бюджет в течение 11,66 лет, а выплаты по ипотеке тут будут стоить 65,9% ежемесячного дохода среднестатистической семьи*. На кредит в банке в Японии могут претендовать только граждане страны или иностранцы с видом на жительство.

2. **Финляндия.** Здесь ипотеку можно оформить со ставкой 1,48% годовых, а кредиты выдают и иностранцам. Стоимость жилья относительно доходов населения вполне подъемная – семья может скопить на недвижимость, откладывая среднюю зарплату 7,4 лет, либо платить за ипотеку 42,8% от среднего семейного бюджета.

3. **Швейцария.** Недвижимость Швейцарии – предел мечтаний многих. Ставка по жилищному займу здесь в среднем 1,5% годовых. Инфляция здесь чуть ниже – 1,2%. В стране есть возможность взять пожизненную ипотеку. Она выдается на срок до 100 лет, выплата по долгу переходит по наследству. В среднем выплаты по ипотеке здесь равны 61,2% среднего семейного дохода. Несмотря на низкий процент по кредиту, местные жители могут жить в съемной квартире всю жизнь, а покупать свое жилье накладно из-за высоких цен и дорогих налогов на недвижимость.

4. **Франция.** Процентная ставка по ипотечному займу здесь равна 1,83% годовых. Это довольно до-

арендной платы здесь составляет 17,8 раза, то есть месячная рента равна 5,6% от всей стоимости жилья, что довольно много относительно других стран региона.

7. **Тайвань** – еще одна страна, где ставка по ипотеке не превышает 2%. Так, жилищный кредит здесь можно получить всего за 1,95% годовых. Несмотря на низкие ставки из-за высокой стоимости недвижимости, жилищный кредит в Тайване, как и во многих странах Юго-Восточной Азии, доступен далеко не всем. Выплаты за ипотеку в стране равны 106% бюджета семьи со средним достатком, а соотношение стоимости жилья и арендной платы достигнет 54,7 раза (плата за аренду равняется 1,8% от стоимости недвижимости), поэтому тайванцам выгоднее снимать жилье в течение всей жизни.

8. **Дания.** Несмотря на единичные случаи отрицательной ставки по ипотеке, платить за кредит в Датском Королевстве все-таки придется. Ставка по кредиту в стране – около 2,05%. Жилье относительно средних доходов населения здесь вполне доступное, скопить на хорошую «трешку» можно за семь лет. Ипотека в Дании для иностранцев одобряется с минимальным пакетом документов, установленных на покупку недвижимости иностранцами. Связано это с тем, что местные власти уже очень берегут свои ресурсы и интересы собственных граждан.

9. **Сингапур.** В стране самый низкий уровень инфляции из представленных десятков – 0,6%, при этом самый высокий уровень ипотечных выплат относительно доходов семьи – 130%. Копить на жилье здесь также довольно долго – 21,2 года. Ставка по жилищному кредитованию в Сингапуре – 2,07%.

10. **Литва** замыкает десятку рейтинга со ставкой по ипотечному кредитованию 2,08%. За 90 кв. м здесь нужно платить 72,8% от среднестатистического семейного бюджета ежемесячно в виде ипотечных выплат. Арендные выплаты обойдутся примерно в ту же сумму. В Казахстане минимальную ставку по ипотечному кредитованию, действующую на сегодня, предоставляет Жилстройсбербанк – 3,5% (эффективная ставка от 3,6%). Данная ставка предоставляется в зависимости от выбранной тарифной программы и при соблюдении определенных условий, таких как: накопление в банке минимальной необходимой суммы сбережений, достижение минимального значения оценочного показателя, предоставление залогового обеспечения, подтверждение платежеспособности заемщика.

* За бюджет одной семьи взяты платормы средние заработные платы по региону, с учетом того, что 50% женщин, состоящих в браке, не работают.

Достаточно ли банков в РК

Плотность банков в странах СНГ на душу населения

В Казахстане наблюдается тенденция сокращения количества действующих БВУ. С начала 2016 года в стране лишились лицензии семь банков. Несмотря на это, некоторые эксперты считают, что в РК «слишком много банков». Как обстоят дела в банковском секторе стран СНГ, выяснял Kursiv Research.

Айгуль ИБРАЕВА

По расчетам Kursiv Research, среди государств СНГ самое большое количество банков относительно численности населения в Казахстане. В стране, по данным Центробанка Армении, на данный момент функционируют 17 банков на 2,94 млн населения. То есть, на один банк тут приходится 172,65 тыс. человек, или 0,58 банков на 100 тыс. населения.

«Банковская система в стране стабильна и капитализирована, услуги доступные, а за счет конкуренции отмечается снижение ставок и справод и повышение продуктивности деятельности», – отметили недавно кандидаты члена Совета Центрального банка Мартин Галезки и Он подчеркнул, что Армения удержалась от банковских кризисов, и ни один банк не столкнулся с проблемой платежеспособности, а за счет проведенных реформ уровень показателей беспрецедентный, поскольку соотношение активов ВВП составляет 80%, а кредитов/вкладов к ВВП достигает 45%. Летом текущего года банки в Армении разрешили прощать безнадежным заемщикам из числа физлиц штрафы и пени за просрочку выплат в целях повышения финансовой стабильности сектора.

Вторым по плотности БВУ стал Кыргызстан. В стране на 6,15 млн жителей функционируют 25 банков второго уровня и 320 филиалов коммерческих банков. На один финансовый институт здесь приходится 246,1 тыс. человек. На 30 июня 2018 года, по данным НБ КР, суммарные активы банковского сектора увеличились с начала года на 6,8% и составили 211,4 млрд сомов. Объем кредитного портфеля сектора равняется 119,6 млрд сомов, рост с начала года достиг 10,4%. Общая депозитная база банковского сектора выросла до 128,3 млрд сомов, увеличившись с начала года на 5,5%.

Россия оказалась на третьем месте по плотности БВУ среди стран Содружества. По данным ЦБ РФ, в стране действует 512 банков

второго уровня. Население России на сегодня, согласно статистике Worldpopulationreview.com, составляет 143,96 млн человек. На 100 тыс. человек приходится 0,36 банков, один банк охватывает 281,17 тыс. населения.

С 2001 года количество банков в России сокращается ежегодно. Так, за десять лет число БВУ в стране стало меньше в два раза. С начала текущего года лишились лицензии 49 финансовых институтов. Fitch прогнозирует дальнейшее сокращение количества банков в течение нескольких лет до 300. В то же время агентство считает, что для российской экономики вполне хватит и 50 банков.

В Азербайджане после девальвационных процессов в 2016 году были закрыты 11 банков, количество кредитных организаций сократилось до 32. Сегодня в стране на 9,95 млн населения функционируют 30 банков второго уровня. Один банк в среднем охватывает 331,52 тыс. человек, а на 100 тыс. населения приходится 0,3 БВУ. О реструктуризации банковского сектора Азербайджанской Республики говорят не первый год.

Сегодня положение банков Азербайджана оставляет желать лучшего из-за большого объема проблемных кредитов. Ряд банков в настоящее время находится на грани банкротства, однако лицензии их еще не лишены. Эксперты считают,

Эксперты считают текущее количество банков в стране неадекватным и ожидают дальнейшей селекции рынка

что финансовые институты страны не справятся с последствиями девальвации, если государство и Центральный банк Азербайджана не выделят финансов на процесс оздоровления банковского сектора, который затронуты уже четыре года.

Сегодня в Беларуси действуют 28 учреждений МFI (Monetary financial institutions): 25 банков и три небанковские кредитно-финансовые организации (НФКО) с на 6,8% и составили 211,4 млрд сомов. Объем кредитного портфеля сектора равняется 119,6 млрд сомов, рост с начала года достиг 10,4%. Общая депозитная база банковского сектора выросла до 128,3 млрд сомов, увеличившись с начала года на 5,5%.

Россия оказалась на третьем месте по плотности БВУ среди стран Содружества. По данным ЦБ РФ, в стране действует 512 банков

Плотность банков второго уровня в странах СНГ

Страна	Количество БВУ	Население, человек	Человек на 1 БВУ	Банков на 100 000 человек
Узбекистан	28	32 470 489	1 159 669	0,09
Казахстан*	28	18 449 708	658 918	0,15
Таджикистан	17	9 148 581	538 152	0,19
Украина	82	43 961 085	536 111	0,19
Молдова	11	4 038 866	367 170	0,27
Беларусь	28	9 448 937	337 462	0,30
Азербайджан	30	9 945 494	331 516	0,30
Россия	512	143 960 230	281 172	0,36
Кыргызстан	25	6 152 395	246 096	0,41
Армения	17	2 935 048	172 650	0,58

*Количество фактически функционирующих БВУ, еще 5 банков находится на стадии ликвидации

Расчеты Kursiv Research по данным Центрального банка стран СНГ, Worldpopulationreview.com

Сейчас, по данным Национального банка РБ, четыре банка находятся в стадии банкротства или ликвидации. Несмотря на это финансовый сектор страны находится в относительно стабильном состоянии.

В Молдове на 4 млн жителей сегодня работают 11 лицензированных банков второго уровня. В конце прошлого года в процессе ликвидации находились еще девять БВУ. Плотность банков составляет 0,27 организации на 100 тыс. человек, один банк охватывает 367,17 тыс.

достижением украинских банков (текущий курс – 28,09 гривен за доллар США).

В Таджикистане плотность банков относительно населения составляет 17 банков на 9,15 млн человек, или 0,19 банков на 100 тыс. населения. За последние 12 месяцев в Таджикистане создан один новый банк – ОАО «Коммербанк Таджикистан». Ранее в стране было ликвидировано два банка второго уровня в связи с невыполнением обязательств перед клиентами.

Казахстан оказался вторым по плотности банков второго уровня среди стран Содружества. На сегодняшний день три финансовых учреждения находятся на стадии ликвидации, два крупнейших банка были консолидированы в один. В итоге фактически функционирующих банков в стране – 28. На один банк в среднем приходится 658,92 тыс. человек, на 100 тыс. жителей – 0,15 БВУ. Эксперты считают текущее количество банков в стране неадекватным и ожидают дальнейшей селекции рынка.

В Узбекистане так же, как и в Казахстане, действуют 28 банков. Однако население страны значительно больше – 32,47 млн человек, то есть один финансовый институт в среднем охватывает 1,16 млн человек. Плотность банков составляет 0,09 организаций на 100 тыс. жителей. Moody's сохраняет стабильный прогноз по банковскому сектору Узбекистана. Качество банковских активов останется хорошим, прогнозируют эксперты Moody's: два проблемных кредитов сохранятся на прежнем уровне благодаря росту экономики, снижающейся инфляции и быстрому увеличению кредитования (30–40% в 2018 году).

В Узбекистане так же, как и в Казахстане, действуют 28 банков. Однако население страны значительно больше – 32,47 млн человек, то есть один финансовый институт в среднем охватывает 1,16 млн человек. Плотность банков составляет 0,09 организаций на 100 тыс. жителей. Moody's сохраняет стабильный прогноз по банковскому сектору Узбекистана. Качество банковских активов останется хорошим, прогнозируют эксперты Moody's: два проблемных кредитов сохранятся на прежнем уровне благодаря росту экономики, снижающейся инфляции и быстрому увеличению кредитования (30–40% в 2018 году).

«Если России и Беларуси не уберут свои административные барьеры, наоборот, стоит исключить алкоголь из перечня товаров, которые подлежат свободной торговле в Таможенном со-

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
УГОЛОВНЫЕ РИСКИ
НАЛОГОВ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОТЛОЖЕННЫЙ
КРЕДИТНЫЙ ЭФФЕКТ

РЕГИОНЫ:
ПОДВОДНЫЕ КАМНИ
ПРОГРАММЫ «СЫБАГА»

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ЗЛО НЕ УМРЕТ,
ПОКА ЖИВА ФРАНШИЗА

10

11

15

16

Сообразят на троих

Ассоциация «КазАлко» предлагает упразднить обеспечительный платеж при импорте алкоголя



Мадия ТОРЕБАЕВА

В минувший вторник, 25 сентября, представители Ассоциации добросовестных производителей и продавцов алкогольной продукции уверены, что обеспечительный платеж, как регуляторный инструмент, давно себя изжил и не приносит никакой выгоды ни государству, ни бизнесу, ни потребителям.

Казахстан давно убрал все барьеры

По словам президента ассоциации «КазАлко» Амиржана Калиева, еще в 2010–2011 годах он поднимал вопрос о том, что казахстанская продукция не может поступить на рынки России и Беларуси.

Кстати, напомним, в 2010 году г-н Калиев действительно отмечал: «Чтобы попасть на российский рынок, казахстанские бизнесмены должны предоставить таможенную декларацию – документ, который не существует в природе. Дополнительно технические регламенты наших стран отличаются, получается казахстанскому алкоголю закрыт доступ в Россию, а российский бизнесмены торгуют у нас свободно».

«Если России и Беларуси не уберут свои административные барьеры, наоборот, стоит исключить алкоголь из перечня товаров, которые подлежат свободной торговле в Таможенном со-

юзе, принять национальный режим и дать казахстанской стороне воплотить существующие меры», – говорил тогда г-н Калиев.

Сегодня он объясняет возникшую в те годы ситуацию тем, что в России действовало лишь два вида акцизных марок: для отечественной продукции и для импортной. Казахстан же, входящий в состав ТС, никак не вписывался в эти рамки.

Как бы то ни было, но казахстанской стороне удалось убедить членом Комиссии ТС, позже переименованной в Евразийскую экономическую комиссию, в необходимости принять решение по разработке Соглашения о свободном обороте алкогольной продукции на территории стран ТС. «Над этим соглашением мы работаем по сегодняшний день», – говорит г-н Калиев. Впрочем, по его словам, подготовка данного документа уже вышла на финишную прямую. Таким образом, вопрос о гармонизации ставок акцизов фактически решен, даже несмотря на то, что акцизные ставки России и Казахстана разнятся существенно. «Действительно, наш акциз в сравнении с российским

Казахстанские производители алкоголя не могут продать излишки своей продукции на рынках России и Беларуси.

Фото: shutterstock.com/Thavon Phumjan

акцизом был в 4,5 раза меньше, и это породило нелегальный поток казахстанской водочной продукции на рынки России. Начиная с 2018 года, Казахстан поднял ставку акцизов в 4,5 раза. Сейчас разница между акцизами Казахстана и РФ составляет около 20%, в следующем году она не будет превышать 19%. По первому соглашению относительно гармонизации акцизов все вопросы решены. Остается другая, не менее важная, проблема – обеспечительный платеж», – говорит Амиржан Калиев.

Бессмысленная мера

По сути, обеспечительный платеж – это простое выведение из оборота денежных средств. По словам директора компании «Рамбл-Алко» Сергея Полушина, в 2018 году обеспечительный платеж составляет 1 МРП (2405 тенге) на каждый литр ввозимой водки и 0,1 МРП (240,5 тенге) на каждый литр иного алкогольного.

Как отметили в свою очередь директор TOO «VLD-Alco» Андрей

Копытин, средства, вносимые импортерами в качестве обеспечительного платежа, не несут пользу государству, поскольку они не поступают в бюджет, а размещаются в банке на депозит. Обеспечительный платеж зачисляется на счета Комитета госдоходов Минфина при ввозе алкоголя, а после продажи алкоголя возвращается импортеру. Но средства, как правило, замораживаются на период от 1,5 до 3 месяцев. «Если импорт составляет 1 млн декалитров водки в год, то ежегодно замораживается 24 млрд тенге, тогда как эти деньги могли бы направляться импортерами в другие проекты», – говорит г-н Копытин.

Обеспечительный платеж был введен в 2015 году, как ответ к российским мерам, ограничивающим экспорт казахстанского алкоголя в РФ. Также предполагалось, что импорт алкогольной продукции сократится, а рынок наполнится отечественным товаром.

По мнению главы «КазАлко», обеспечительный платеж не стал барьером для импорта алкоголя. Учитывая ситуацию, ассоциация предложила Министрству финансов РК вообще упразднить обеспечительный платеж.

«Когда его вводили, наделись, что он станет серьезным барьером на пути импорта. Эти надежды не оправдались. Уровень импорта алкоголя остался таким, каким был примерно в 2013–2014 годах и составляет порядка 1 млн декалитров водки в год, в том числе как объем собственного производства за последние восемь лет снизился с 4,5 до 3 декалитров в год», – отмечает г-н Калиев.

«Все может быть»
По словам спикера, обеспечительный платеж в той мере, в которой он сегодня действует, является прямым нарушением законодательства. Во-первых, при принятии данного инструмента, как отмечают участники рынка, не

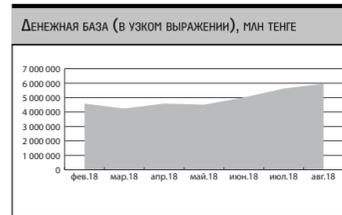
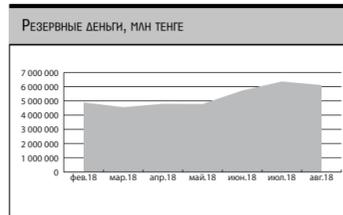
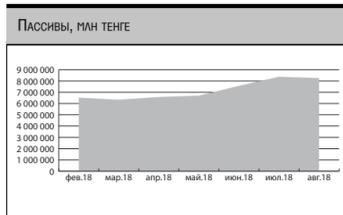
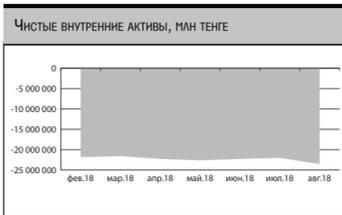
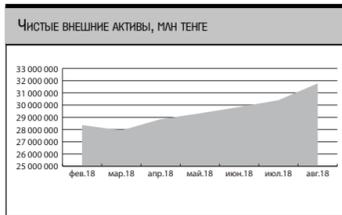
был сделан анализ регуляторного воздействия (ABP), что прямо требует Предпринимательский кодекс РК. Во-вторых, применение обеспечительного платежа противоречит действующему законодательству, в частности, в статье 7.0, так как сам мы нагружаем обеспечительным платежом только импортеров. «Когда Казахстан вступал в ВТО, мы взяли на себя обязательства о том, что в стране будут созданы одинаковые условия для импортеров и отечественных производителей», – напоминает г-н Калиев.

Ассоциация надеется на подписание соглашения о свободном обороте алкогольной продукции на очередном саммите Совета Евразийского экономического союза в Ереване в октябре. «Если подписание соглашения состоится, то мы откроем рынки России и Беларуси и обеспечим интеграцию всего алкогольного рынка в рамках ЕАЭС. При открытии только рынка России наши производители могли бы увеличить свою мощность на 50%. Тогда казахстанские предприятия смогут увеличить производство алкоголя до полутора раз, то есть до 4,5 млн декалитров», – говорит Амиржан Калиев.

Кстати, участники встречи затронули вопрос и о недобросовестных производителях в Беларуси. «Если подписание соглашения состоится, то мы откроем рынки России и Беларуси и обеспечим интеграцию всего алкогольного рынка в рамках ЕАЭС. При открытии только рынка России наши производители могли бы увеличить свою мощность на 50%. Тогда казахстанские предприятия смогут увеличить производство алкоголя до полутора раз, то есть до 4,5 млн декалитров», – говорит Амиржан Калиев.

«Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закрылись в Беларуси, а члены «КазАлко», исключив из своего состава всех недобросовестных, поддали Кодекс деловой этики. «Мы начинаем свою деятельность с чистого листа. Привлекаем в свои ряды крупных импортеров. Если семь-восемь лет тому назад в Казахстане существовала бы ассоциация производителей и ассоциация была проведена масштабная работа по выявлению контрафактной продукции. Как результат – многие предприятия закры

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Курс тенге: сезонная зависимость

Как ни крути, а смена сезона каким-то непостижимым образом влияет на курс национальной валюты Казахстана. В конце мая неожиданно для большей части рынка доллар пошел вверх, а в первых числах сентября тренд изменился – тенге стал укрепляться. «КЪ» попытался найти механизмы, которые запускают переломы на отечественном валютном рынке.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Валютный пузырь надувался все лето. В сентябре на пресс-конференции KASE заместитель председателя правления Казахстанской фондовой биржи Андрей Цалок заявил: «За последнее время было дано много комментариев по росту доллара, добавить к ним практически нечего... Все аналитики были уверены, что курс доллара не пробьет планку 370 тенге, но потом было 380».

Банки скупают валюту на бирже для своих клиентов, это крупнейшие корпорации страны и, конечно, физические лица. В этот период не было громких погашений долгов зарубежным инвесторам. Правда, «Разведка Добыча «КазМунайГаз» выкупила свои ценные бумаги не только в РК, но и в Великобритании. Однако даже такой гигант не способен настолько сильно изменить рынок. Остается два варианта: или большая часть промышленных предприятий делала большие закупки за рубежом, или спекулировали сами финансисты. При этом на KASE отказываются называть активных участников валютных торгов.

«Рынок сейчас очень активен. Сделки проводят все банки, каждый активен по-своему. Объемы, которые закупают и продают банки, я, к сожалению, озвучить не могу, не имею права. Но ничего необычного не происходит. Лидируют банки, у которых большие клиенты импортеры-экспортеры. Большие банки проводят крупные операции, мелкие банки – небольшие операции. Вы можете посмотреть на размер активов банков и понять...» – посоветовал г-н Цалок.

Казахстанская фондовая биржа прилагает массу усилий, для того чтобы изменить этот тренд, но пока все тщетно: участники торгов больше верят твердой валюте, чем каким-либо другим. «Доминирующей валютной парой на нашем рынке является дол-



лар/тенге, несмотря на то что идет торговля многими парами на бирже. Тем не менее мы пытаемся развить рынок рубль/тенге, однако банки все равно предпочитают работать с рублем через доллар. Активно работаем с китайскими банками по поставке юаня, так как спрос на эту валюту растет, что отмечают и наши партнеры. Торги растут, но это небольшие объемы. Конечно, многое зависит от структуры валюты расчета экспорта-импорта», – посоветовала председатель правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алина Алдамбергел.

Нацвалюты обесценивались

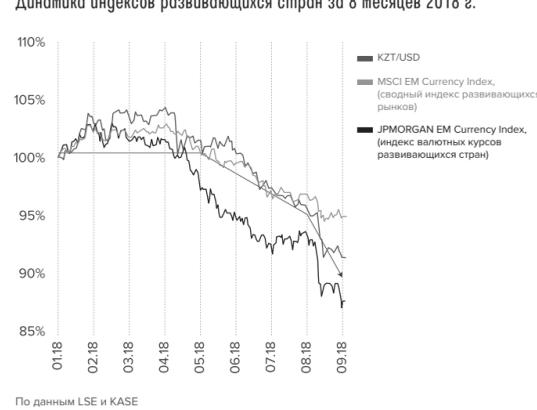
Отчасти обесценивание тенге спровоцировало укрепление доллара. ФРС США провела последнее повышение ключевой ставки 13 июня 2018 года. Тогда ставка достигла планки в 2%. «В этом году доллар вырос на 4%. На всех развивающихся рынках идет девальвация национальных валют, и тенге не исключение. Экономика США и, как следствие, их валюта во всем мире показывают положительный тренд», – объяснила глава KASE.

Падение нацвалюты рано или поздно находит отражение в уровне инфляции. На постсоветском пространстве в антирейтинге лавших тенге перешагивал только рубль. В итоге Центробанк России впервые с 2014 года поднял ключевую ставку – с 7,25 до 7,5% годовых. «Ослабление рубля, которое про-

изошло в августе, может привести к дополнительному повышению инфляционных ожиданий... Мы будем оценивать целесообразность дальнейшего повышения ключевой ставки, учитывая динамику инфляции и экономики относительно прогноза, а также риски со стороны внешних условий и реакции на них финансовых рынков», – предупредила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина.

Фото: Олег СПИВАК

Динамика индексов развивающихся стран за 8 месяцев 2018 г.



По данным LSE и KASE

изошло в августе, может привести к дополнительному повышению инфляционных ожиданий... Мы будем оценивать целесообразность дальнейшего повышения ключевой ставки, учитывая динамику инфляции и экономики относительно прогноза, а также риски со стороны внешних условий и реакции на них финансовых рынков», – предупредила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина.

За три дня до этого решения тенге начал медленное укрепление, а после заявления главного банка

соседней страны доллар начал падать. «Курс очень сильно зависит, во-первых, от цен на нефть и металлы, а также от отношения инвесторов к российскому рублю. Если недавно мы видели бегство, все иностранные инвесторы покидали Россию и рубль снижался, то сегодня бегство приостановилось. Что будет дальше? Все зависит от санкций США», – отметил в кулуарах Kazakhstan Growth Forum председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.

В настоящее время Казахстан больше зависит от российской экономики, чем Россия – от казахстанской. Год от года соседи увеличивают свое присутствие. Так, по словам посла РФ в РК Алексея Бородавкина, в настоящее время объем российских инвестиций в экономике РК достиг порядка \$12 млрд, совместно реализуется около 50 крупных инвестпроектов. «У нас 20% товарооборота с Россией, почти 40% импорта – мы по определению не можем игнорировать динамику российского рубля. Свободно плавающий курс позволяет балансировать экономику. Например, при падении цен на нефть и ослаблении российского рубля курс тенге закономерно ослабевает, что позволяет устранить диспаритет курсов», – объяснил директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Павел Афанасьев.

Прямая поддержка и фиксированный курс не помогают экономике при резких изменениях внешней конъюнктуры, а только способствуют ослаблению платежного баланса, росту внешнего долга и долгосрочным девальвационным ожиданиям. Более того, при фиксированном курсе смысла в регулировании ликвидности системы через ставки существенно меньше. «Вспомните, что было в 2014 году, когда российский рубль ослаб, а тенге держался на одном уровне. Тогда наблюдались перетоки капитала, импорт инфляции из России. У нас товарная номенклатура с точки зрения импорта очень обширная. И гибкий валютный курс позволяет утилизировать внешние шоки. И тут задача центрального банка заключается в том, чтобы объективно оценивать ситуацию через призму инфляции и регулировать рынок через ставки», – объяснил директор аналитического центра АФК.

Прогноз

Эксперты говорят, что в случае сохранения нынешнего внешнего фона курс тенге останется в положительном тренде, но при внешних шоках предсказать динамику казахстанской валюты довольно сложно. «Для понимания краткосрочных реакций тенге важны настроения на валютной площадке KASE, состояние казахстанского бизнеса, а также настроения населения. Через месяц, думаю, будет 350–355 тенге за доллар», – высказала свою точку зрения управляющий партнер Vitis Advisors Group Ольга Эм.

По ее словам, если исходить из текущих рыночных параметров или прогноза платежного баланса, а также предположить, что внешний международный фон останется прежним, то можно ожидать, что к концу года доллар будет стоить столько же, сколько сейчас. Безусловно, риск ослабления национальной валюты сохраняется, однако пока финансист не видит оснований для негативного прогноза. «На руку тенге играют ожидаемый профицит торгового и платежного баланса, хорошая конъюнктура по нефти и то, что из-за засухи в Китае будет дорожать зерно. Кроме того, есть универсальный расчет прогноза стоимости любой нацвалюты. Берется два параметра: годовая инфляция (у нас она 6%), курс тенге в начале года – 332,3. Этот курс надо умножить на 1,6%, получим 355 тенге за доллар. Подчеркну, этот прогноз реализуется только при сохранении внешнего международного фона», – заключила Ольга Эм.

В пользу этого прогноза говорит и денежно-кредитная политика Национального банка. Так, согласно ожиданиям регулятора, годовой рост цен в Казахстане в 2018 году будет находиться внутри целевого коридора 5–7%. В 2019 году инфляция начнет плавное вхождение в новый коридор – 4–6%, находясь около его верхней границы. Глава Нацбанка Данияр Акишев мужественно пережил летний рост стоимости доллара: НБ не вмешивался в торги, не проводил интервенции и не наказывал спекулянтов, а также до сих пор не разыграл главный козырь – базовая ставка так и не была повышена. 3 сентября банк первого уровня оставил ее без изменений – 9%. Так что поле для маневров у Нацбанка широкое, и при росте инфляции регулятор сможет обуздать непредсказуемый тенге.

Уголовные риски налогов

Уголовная ответственность за уклонение от уплаты налогов является крайне актуальной проблемой. Она имеет разные масштабы, включая личную ответственность, участие в расследовании и, возможно, признание вины. Эксперты РwC подробно рассказали о том, в каких случаях руководители крупных компаний рискуют стать фигурантами уголовного дела, а то и субъектами международного розыска.

Для возбуждения уголовного дела текущее пороговое значение в размере \$145 тыс. (размер доначислений после налоговой проверки) ставит под существенную угрозу наиболее крупных налогоплательщиков. Ситуация осложняется еще и тем, что возбуждение уголовного дела после налоговой проверки происходит фактически по умолчанию.

Поправки, введенные в 2017 году в ст. 245 УК, были малоэффективными. Пожалуй, они сделали условия даже хуже для генеральных директоров, финансовых директоров и налоговых менеджеров крупных компаний.

Мы хотим выделить существенные юридические риски для топ-менеджмента крупных компаний, связанные с возбуждением уголовного дела за уклонение от уплаты налогов.

Возбуждение/регистрация уголовного дела

Риск возбуждения уголовного дела возникает сразу после завершения налоговой проверки, если сумма доначислений составляет не менее \$145 тыс. (приблизительно). В этом случае акт налоговой проверки практически автоматически передается налоговым инспектором в службу экономических расследований комитета госдоходов Министерства финансов РК для регистрации, после чего уголовное дело считается возбужденным и начинается расследование. При этом в ходе проверки налоговые инспекторы фактически не принимают во внимание положения уголовного законодательства, требующие нали-



Дана ТОКМУРЗИНА, директор департамента налоговых и юридических услуг РwC



Дарига ТОКПАЕВА, менеджер департамента налоговых и юридических услуг РwC



Бағдат КУЖАТОВ, консультант департамента налоговых и юридических услуг РwC

чия умысла в уклонении от уплаты налога. На практике бремя доказывания невиновности перекладывается на финансовую команду компании. Следователь, который в первую очередь должен представлять доказательства о наличии правонарушений в действиях лица, в том числе умысла уклониться от уплаты налога, функцию доказывания не выполняет. Более того, наличие права на обжалование результатов налоговой проверки в Министерстве финансов и в суде может не приостанавливать регистрацию уголовного дела.

Кто привлекается к ответственности за уклонение от уплаты налогов?

К уголовной ответственности за неуплату налога юридическим лицом может привлекаться только физическое лицо. Учитывая, что налоговые декларации подписываются электронной цифровой подписью руководителей, то, соответственно, подписант налоговой декларации подвергается риску. Именно первый руководитель будет привлекаться к следствию за налоговые проблемы предприятия.

Ограничения прав руководителей в ходе расследования

В ходе расследования следователь может накладывать различные ограничения на участников уголовного процесса. В качестве распространенной меры стоит отметить подписку о невыезде и надлежащем поведении. Также в некоторых случаях подозреваемый, обвиняемый в уклонении от уплаты налогов может быть объявлен в международный розыск. Важно помнить, что Казахстан является членом Международной организации уголовной полиции (Интерпол) и подписал ряд двусторонних договоров о правовой помощи и правовой поддержке по уголовным делам.

Доступ компании к информации по уголовному делу в отношении сотрудников

Несмотря на то что компания несет ответственность за уплату

налога, руководство организации не может получить информацию о статусе расследования, поскольку компания официально не является субъектом уголовного расследования. Информация о ходе расследования доступна только обвиняемому и его адвокату.

Влияние решения гражданского суда на уголовное преследование

Расследование уголовного дела является независимой процедурой и юридически не связано с решением

Согласно данным комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК, количество уголовных дел, возбужденных за уклонение от уплаты налогов, составляет:

- 2017 год – 295 дел из 42 018 налоговых проверок
- 2016 год – 463 дела из 76 794 налоговых проверок
- 2015 год – 677 дел из 73 105 налоговых проверок

гражданского суда. Уголовное дело может идти одновременно с гражданским судопроизводством. Таким образом, налогоплательщик будет нести существенные расходы по сопровождению двух разбирательств – гражданского и уголовного.

Важно отметить, что на практике решения в отношении гражданского дела по обжалованию акта налоговой проверки в пользу налоговых органов воспринимается в рамках уголовного процесса в качестве доказательства факта умысла уклонения от уплаты налогов.

Заккрытие уголовного дела

Освобождение от уголовной ответственности может иметь место на досудебном этапе или после приговора уголовного суда, при этом оно связано со значительным риском для руководителей.

Поправка в виде примечания, введенная в 2017 году в УК РК, предоставляет законные основания для освобождения от уголовной ответственности на любом этапе судебного разбирательства (расследование или судебные слушания). В примечании отмечается, что

если лицо совершает уклонение от уплаты налогов впервые, при этом доначисления по акту налоговой проверки и связанные с ней пени выплачиваются, то уголовное дело прекращается.

Однако ключевым моментом является то, что освобождение на основе указанного примечания происходит на реабилитирующих основаниях, а кроме уплаты всех доначислений и пеней обвиняемое лицо (в большинстве случаев это руководители и главные бухгалтеры) должно предоставить следователю письменное заявление о признании вины.

После этого в органах статистики Генеральной прокуратуры будет сохранена запись в отношении обвиняемого лица, которое было освобождено по такому реабилитирующему основанию. Такая запись сохраняется в течение 10 лет, и, таким образом, возникает риск для репутации первого лица (руководителя), что может вызвать трудности в будущем, например при получении разрешения на работу, при трудоустройстве и т. д.

Если уголовный суд поддержит обвинение службы экономических расследований, то у лица возникает судимость и будет наложено наказание, в том числе ограничение и/или лишение свободы.

В противоположном случае, если суд не поддержит обвинение лица, очевидно, что судимости у него не будет. Тем не менее у такого лица, несомненно, останется неудачный, ненужный и, вероятно, травматический опыт.

Выводы

Полагаем, что сложившаяся ситуация по привлечению к ответственности за уклонение от уплаты налогов требует немедленного

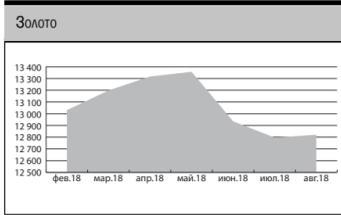
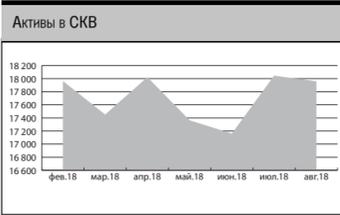
разрешения, причем на системной основе. Инвестиционные компании, работающие в Казахстане, а именно топ-менеджмент этих компаний, находясь под серьезным риском уголовной ответственности по уклонению от уплаты налогов. Такая ситуация является значительным сдерживающим фактором для новых инвестиций. И это не призрачная угроза. Вероятность материализации таких рисков очень высока, прежде всего по причине низкого порового значения и изначальной презумпции вины.

Таким образом, предлагаем реализовать следующие шаги в краткосрочной перспективе:

- инвесторы, ведущие деятельность в Казахстане, должны быть осведомлены о данных рисках и, соответственно, должны разрабатывать планы по их минимизации;
- потенциальные новые инвесторы в Казахстане должны учитывать это в процессе принятия решений;
- необходимо внести изменения в законодательство РК, которые будут включать в себя изменение/отмену пороговой суммы в размере \$145 тыс. При необходимости налоговые инспекторы должны надлежащим образом рассматривать вопрос о наличии/отсутствии умысла и предоставлять доступную информацию по уголовным делам всем соответствующим сторонам, а не только обвиняемым.

В заключение хотим отметить, что вопрос об уголовной ответственности за предполагаемое уклонение от уплаты налогов подчеркивает отсутствие доверия между налоговым органом и налогоплательщиками. Данная ситуация указывает на убеждение властей в том, что все налогоплательщики хотят уклониться от налога, что ставит законных налогоплательщиков в уязвимое положение. В условиях все более прозрачного ведения бизнеса, где компании тщательно проверяются несколькими независимыми профессиональными организациями, к примеру аудиторами, в большинстве случаев это убеждение не является обоснованным.

Считаем, что ситуация требует выработки срочных решений. Необходимо разработать другой подход и установить баланс в отношениях между налоговым органом и налогоплательщиками.



Сколько банков останется в Казахстане?

Эксперты финансового рынка уверены, что сужение неизбежно

Долгое время ряд казахстанских банков «рисовали» отчеты, жаловались на кризис и решали только текущие проблемы. Финансисты надеялись на поддержку государства, и оно не отказывало. Неожиданно Национальный банк занял принципиальную позицию и отказался помогать утопающим.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Банковский мир не терпит суеты, скандалов и банкротств. Пока банк играет по правилам регулятора, способен платить по обязательствам и честен с партнерами любого уровня, он на плаву. Но если нарушает писанные и неписанные законы рынка, он уходит с рынка, причем уходит желательнее без потрясений для вкладчиков. «Если банк не может обеспечивать свою деятельность (это не только банковского сектора касается, но и, в принципе, любой компании), он должен покинуть рынок. Это происходит во всем мире, постоянный процесс. Какие-то компании выживают, какие-то – нет. Почему общество говорит о банкротстве именно банков? Банковский сектор более прозрачен, публичен, нас проверяют независимые аудиторы, регулятор – очень много внимания», – поделился председателем правления Kaspi Bank Михаил Ломтадзе.

Отзыв лицензий у маленьких банков, которые не имеют ликвидности и нарушают пруденциальные нормативы регулятора, стал объективной реальностью ряда стран постсоветского пространства. Так, за последние четыре года Центробанк России закрыл более 350 кредитных учреждений. Глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина недавно заявила, что отзыв лицензий у банков продолжается еще два-три года. В Украине до недавнего времени работало 183 банка. Сейчас функционирует меньше сотни. За последние три года НБУ ликвидировал половину небольших и несколько ключевых финансовых организаций.

«В Казахстане идет планомерная очистка сектора, и активное участие государства неизбежно. Надо понимать, что сейчас регулятор решает проблемы, которые начали копиться примерно с 2003 года и впервые были вскрыты кризисом 2008 года. Отмечу, наиболее крупные проблемы до конца не решены, но Нацбанк с ними работает», – подчеркнул член совета директоров Bank RBK Анвар Сайденов.



На рынке Казахстана работает 29 БВУ. На 1 августа совокупные активы сектора составили 24,267 трлн тенге. В структуре активов наибольшую долю занимают кредиты – 51,4%

Груз безнадежных кредитов

Экс-глава регулятора в интервью «Къ» намекнул на токсичный портфель БВУ. Мол, в свое время БВУ Казахстана активно кредитовали предприятия реального сектора, строительство и даже компании в офшорах, не учитывая долгосрочные риски. В результате токсичный портфель в некоторых банках увеличился настолько, что теперь камнем тянет вниз. Однако сами финансисты упорно отказываются говорить о своих проблемах. Заместитель директора направления «Финансовые институты» S&P Global Ratings Аннет Эсс подчеркивает: «Несмотря на то что произошла расчистка балансов крупнейших банков с помощью государства, кредитный риск системы все еще остается на высоком уровне. Для того чтобы изменить тренд с негативного на стабильный, большинство банков должны признать проблемные кредиты и сформировать достаточные резервы».

Судя по отчетам БВУ, которые публикует Нацбанк, займы с просроченной задолженностью более 90 дней составляют в банках 1179,9 млрд тенге, или 8,75% от ссудного портфеля. У международных аналитиков другая информация. «По нашим оценкам, пул проблемных ссуд в банковской системе Казахстана все еще находится на уровне 25–30%, несмотря на значительную расчистку баланса крупных банков в прошлом году», – констатировала Аннет Эсс.

Одновременно с увеличением проблемной задолженности растет доля государства в банковском секторе.

В условиях жестких требований НБ, ухудшения качества кредитных портфелей и необходимости докапитализации собственники отдельных банков будут вынуждены искать возможности для продажи активов.

Фото: Олег СПИВАК



Елена БАХМУКОВА, глава АФК

«Нацбанк четко сказал: либо крупные, либо системнозначимые институты могут рассчитывать на поддержку».

Сказано в кулуарах Kazakhstan Growth Forum

Костыли, которые предоставляет правительство и Национальный банк, в итоге могут сыграть злую шутку, уверена глава АФК Елена Бахмуктова. «Основная проблема банковского сектора – это высокий кредитный риск заемщиков, и, на мой взгляд, за последние годы накопилась зависимость от реализации государственных программ. Эти госпрограммы, с одной стороны, развивают рынок, появляются много малых предприятий, что хорошо для экономики, но, с другой стороны, появляются две параллельные реальности, когда заемщики имеют возможность получить удешевленное финансирование и когда существует коммерческое кредитование. Это стало и поддержкой рынка, и угрозой», – высказала свою точку зрения Елена Бахмуктова.

Эксперты уверены, что государственные проекты не смогут решить всех проблем БВУ. Акционеры банков должны сами позаботиться о своих организациях. Допустим, создать независимые компании по работе с проблемными заемщиками по примеру Bank RBK. Так, компания DSFK была создана в прошлом году, и кредитная организация владеет в этой структуре совсем небольшой долей. Зато RBK передал сюда сомнительных активов на 603 млрд тенге. DSFK занимается возвратом ссуд, судами и досрочным обратным выкупом облигаций у квазигосударственных компаний.

Сужение рынка

Нерешенные проблемы имеют свойство расти как снежный ком. Причем ком отечественного банковского сектора настолько велик, что не заметить его просто невозможно. И вот уже иностранные и местные эксперты открыто говорят: банковский сектор ждет сужение. «Здесь все будет зависеть от регулятора, от общего направления государственной политики. Мы видим определенные сигналы на самом высоком уровне и понимаем, что есть пожелание консолидации банковского сектора», – поделился мнением аналитик S&P Global Ratings Сурен Асатуров.

В условиях жестких требований НБ, снижения прибыли, ухудшения качества кредитных портфелей и необходимости докапитализации собственники и менеджмент отдельных банков будут вынуждены искать возможность для частичной или полной продажи активов, говорят эксперты.

Елена Бахмуктова считает, что отечественный финансовый рынок узок и мелким финансовым структурам трудно найти эксклюзивную нишу для бизнеса. «Поэтому каждый БВУ должен определиться: или это сделает регулятор, или это сделают сами акционеры. Конечно, хотелось бы, чтобы это сделали сами акционеры. Так, наверное, было бы менее болезненно для их клиентов. Но, скорее всего, регулятор будет проводить селекцию», – предположила спикер.

Эту точку зрения поддерживают и иностранные аналитики. «Поле для консолидации банковского сектора существует. Консолидация банковского сектора, скорее всего, будет происходить за счет отзыва лицензий, слияния БВУ или выкупа слабых кредитных организаций стратегическими инвесторами с большим дисконтом», – прогнозирует Аннет Эсс.

Останется ли конкуренция?

После слияния Казкома и Народного доля «мегабанка» на отечественном рынке, по разным оценкам, достигла 30–37%, но эксперты говорят, что масштаб – это не всегда конкурентное преимущество. «Мы наблюдали потоки депозитов из мелких банков в крупные, но по сектору объем и количество вкладов растет. Отмечу, мы оцениваем динамику кон-

курренции на стабильном уровне, несмотря на слияние Народного и Казкома», – заявила Аннета Эсс. В свою очередь председатель правления АО «Банк ЦентрКредит» Галим Хусаинов уверен, что конкуренция поддерживается спецификой отечественного рынка. «У крупного банка, конечно, много операций, но здесь все зависит от бизнес-модели и того, как мы оцениваем риски заемщиков. Я думаю, Народный будет доминировать в крупном бизнесе, но желающих получить ссуду очень много. Прибыльность зависит от риск-менеджмента, а не от размера банка. Мы сосредоточены на малом и среднем бизнесе – конкуренции не боимся», – заверил глава БЦК.

Представитель Народного банка сообщил, что не везде Halyk Bank занимает доминирующее положение. «Если мы говорим о регионах, зачастую видим, что позиции банка зависят от директоров филиалов, насколько они хорошо знают свой регион. На общем рынке МСБ у нас большая доля, но есть регионы, где мы занимаем всего 15% и меньше. Если мы говорим о крупном бизнесе, то здесь надо учитывать международных игроков и институциональных инвесторов, и поверьте, там очень сильная конкуренция», – поделился заместителем председателя правления АО «Народный банк Казахстана» Мурат Кошенов.

Директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Павел Афанасьев, оценивая рынок со стороны, уверен: несмотря на то что государство поддержало ряд банков, у регулятора нет «льготников». «Банковский сектор сильно скался, есть банки с внятной стратегией развития бизнеса, а некоторые БВУ занимают индифферентную позицию и фактически занимаются решением каких-то текущих задач с точки зрения регулирования, не имея перспектив развития. Для успешной работы участники рынка должны определить конкретные стратегии, которые как минимум помогут сохранить устойчивое развитие бизнеса, скажем, на пять лет. Как максимум – определить более долгосрочные точки роста в условиях нашей экономики», – рекомендовал г-н Афанасьев.

Профессионалы говорят, что банковский сектор не существует отдельно от экономики – он только ее отражение. Все взлеты и падения, ошибки и перекосы отражаются на банках. И если экономике требуется селекция, то это не минует и финансовый рынок.

Отложенный кредитный эффект

Потребительское кредитование продолжает расти из года в год. Средний кредит на одного казахстанца составляет порядка 350 тыс. тенге. Участники финрынка рассказали, чем обусловлен рост потребкредитов и почему положительная динамика по этому виду займов может привести к негативным последствиям.

Ольга КУДРЯШОВА

Как сообщили в Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), за период январь – июль 2018 года совокупный портфель потребительских ссуд увеличился на 4,7% (+138,3 млрд тенге), до 3,1 трлн тенге, что составляет 23,6% от совокупных кредитов. «Рост потребительского кредитования, на наш взгляд, может быть обусловлен умеренной долговой нагрузкой розничного сегмента, наблюдавшимся ранее длительным снижением реальных доходов населения и соответствующим отложенным потребительским спросом», – прокомментировали ситуацию в АФК.

По данным Первого кредитного бюро (ПКБ), в первом полугодии прошлого года на рынке розничных кредитов было выдано 23,7 тыс. займов на сумму 165,4 млрд тенге, в 2018 году за тот же период было выдано 33,1 тыс. кредитов на 240,1 млрд тенге.

При этом объем просроченной задолженности по потребкредитам банков на начало августа составил 228 млрд тенге, или 7,4%, что «не вызывает серьезных опасений относительно роста просроченных займов сектора», отметили в АФК. По данным Нацбанка, общий объем неработающих займов (NPL 90+) в банковской системе составил 1,2 трлн тенге (около 9%). Всего уровень просроченных кредитов составляет 15,9%, что немного



ниже показателя прошлого года, добавили в ПКБ.

Банковский взгляд

По данным ПКБ, в основном казахстанцы берут небольшие кредиты (около 350 тыс. тенге) на приобретение бытовых товаров. Притом что в среднем на одного казахстанца приходится 1,6 кредита, размер кредита (с учетом ипотеки) – 547 тыс. тенге. Пользователями кредитов являются преимущественно молодые женщины в возрасте 30–35 лет. В региональном разрезе наиболее активны Алматы, Туркестанская, Алматинская, Карагандинская области, Астана и Восточно-Казахстанская область. К слову, в АФК подчеркнули, что в текущем году динамика по реальным денежным доходам населения положительная, что при сохранении данной тенденции будет иметь положительный эффект с точки зрения обслуживания займов. Сам

банки в своих риск-моделях тоже уверены и какого-то негативного развития событий в связи с ростом потребкредитования не ждут.

В Банке Хоум Кредит, который активно занимается выдачей потребкредитов, портфель по итогам первого полугодия 2018 года вырос на 60%, а объем выданных кредитов за эти шесть месяцев подрос на 57% к аналогичному периоду прошлого года. При этом доля NPL 90+ составляет 3,55% от всего ссудного портфеля банка.

«В ближайшее время по-прежнему ожидается двузначные темпы роста рынка потребительского кредитования. На это влияют как рост покупательской активности населения, так и инфляция», – отметили в пресс-службе банка.

По словам председателя правления АО Kaspi Bank Михаила Ломтадзе, в Казахстане задолженность на одного человека гораздо ниже, чем в Турции, Польше, России, не

говоря уже о Европе. Он добавил, что достаточно много кредитов погашается досрочно, и с точки зрения любой мировой практики управление рисками в банке, в котором потребкредитование – одно из основных направлений деятельности, является топовым.

Смутное будущее

Директор центра прикладных исследований «Талап» Рахим Ошакбаев также подтверждает, что потребительское кредитование растет, однако не видит в этом положительных сторон. По его мнению, когда происходит падение реальных доходов, у людей не хватает денег на какие-то товары и услуги. Понятно, что с финансовой точки зрения потребителю более выгодно покупка за счет собственных средств, без дополнительных процентов по кредиту. «Поэтому я не усматриваю в этом позитивной тенденции. Наоборот, мне кажется, это свидетельство того, что население беднеет», – считает эксперт.

Еще один отрицательный фактор – это то, что экономика не растет инклюзивно. «Растет добыча нефти, за счет чего мы показываем рост ВВП», – пояснил он. Активность малого и среднего бизнеса при этом падает. Впоследствии это грозит снижением количества рабочих мест, в результате чего население может в дальнейшем терять доходы, не исключил спикер.

К слову, в будущем ожидается пересмотр размера минимальной заработной платы, повышение доходов госслужащих. «Но очень многие эти вещи страдают от инфляции, драйвером которой является волатильность курса. Не просто девальвация, а волатильность», – резюмировал спикер. Он заключил, что в текущей ситуации царят «полная непредсказуемость, пессимизм, отсутствие деловой уверенности и высокие девальвационные ожидания». То есть не исключено, что при негативном развитии экономического сценария банковскую систему может ждать резкий рост просроченных платежей.

Поддержка баланса и пересмотр условий

Но в АФК все же не дают плачевных прогнозов для банковской системы. «Уровень рисков в потребкредитовании, на наш взгляд, является умеренным. Хотим отметить, что потребительский портфель показывает умеренный рост – за последние три года увеличение на 12%. Указанную динамику сложно оценивать как сверхдинамичную», – считают в ассоциации.

Там предполагают, что в дальнейшем требования к заемщикам могут стать более жесткими. «С учетом расширения надзорных полномочий финансового регулятора (мотивированного суждения в рамках риск-ориентированного надзора) логично ожидать пересмотра требований к заемщикам и некоторого ужесточения кредитной политики БВУ», – отметили специалисты АФК.

Наряду с ужесточением требований конкуренция за качественных заемщиков и относительно стабильная ситуация в экономике (умеренный рост ВВП, выравнивание платежного баланса, позитивная динамика реальных денежных доходов) должны положительно отразиться на качестве ссудного портфеля. «Мы не ожидаем взрывного роста потребительского портфеля и тем более доли просрочек за оставшиеся 3,5 месяца до конца года на фоне сохраняющегося повышенного кредитного риска, расширения надзорных полномочий. Мы не исключаем того, что потребительское кредитование может расти быстрее корпоративного, однако текущая ситуация, на наш взгляд, не является экстраординарной», – прокомментировали в АФК.

Что касается лимитов по доле потребкредитов в портфеле банка, то прямого ограничения по розничному кредитованию нет. Кроме того, некоторые банки специализируются на розничном сегменте, куда, собственно, и входит потребкредитование. Требования к банкам по достаточности собственного капитала подразумевают взвешивание активов (ссудного портфеля) по степени риска.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Новая жизнь депозитов

С 1 октября расширится линейка депозитных продуктов для физлиц

Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) утвердил новые предельные ставки вознаграждения по депозитам. Так, с 1 октября 2018 года вкладчикам будут доступны три категории вкладов: срочные, несрочные и сберегательные. Планируется, что расширение депозитных возможностей в дальнейшем поспособствует росту кредитования экономики. Участники финансового рынка рассказали, как будут пересматриваться и формироваться новые ставки по вкладам.

Ольга КУДРЯШОВА

Согласно данным Национального банка, предельная ставка на несрочные вклады в тенге фиксируется на уровне 10,5%, на срочные – от 10,5 до 12,5%, на сберегательные – от 11,5 до 13,5% в зависимости от условий. При этом сумма гарантирования по некоторым вкладам составит до 15 млн тенге. Вознаграждение по вкладам в иностранной валюте на этом фоне выглядит весьма скромно, всего 1% с максимальной суммой гарантии 5 млн тенге. Таким образом, ставки будут снижены только на несрочные вклады.

Тишина в переходный период

Банки подолились мнением о новой депозитной реформе и рассказали, каких изменений ждать вкладчикам. Так, в Нурбанке пояснили, что период с 1 октября 2018 до 1 января 2019 года будет переходным по установлению ставок. «С 1 января 2019 года максимальная ставка вознаграждения по депозитам, не соответствующим условиям срочности, будет устанавливаться



КФГД на основе рыночной ставки. Переходный период – это период адаптации населения к новым условиям депозитов, а также период наблюдения банков за поведением населения», – говорится в сообщении банка. Переоценка будет проводиться только при продлении депозита. Текущие депозиты будут работать по действующим ставкам.

«Необходимо принимать во внимание, что Нацбанк не устанавливает ставки, а лишь устанавливает предел этих ставок. При этом при рассмотрении этого предела ориентируется на рыночные условия. Сейчас, если смотреть на средние ставки привлечения по банковской системе, видно, что они гораздо ниже тех максимальных значений, которые установил НБ РК. В связи с этим мы не ожидаем значи-

Эксперты не исключают, что последние изменения помимо расширения выбора размещения сбережений будут также способствовать изменению предпочтений вкладчиков в сторону долгосрочных депозитов.

Фотоп: shutterstock.com/viputae

мого влияния данных изменений на стоимость пассивов банковской системы», – пояснил казначей Альфа-Банка Денис Рылцев.

В пресс-службе Банка ВТБ (Казахстан) сообщили, что на текущий момент ставки находятся в пределах рекомендаций КФГД и пока остаются неизменными. В Банке Хоум Кредит переоценка будет происходить с 1 октября 2018 года. Действующие депозиты также будут пролонгироваться по новой ставке, не превышающей рекомендуемую ставку КФГД.

По данным Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), номинальные ставки вознаграждения по розничным тенговым вкладам до одного года у большинства

БВУ варьируются в пределах 10,0–11,4% годовых, снизившись с начала года на 1,5–1,8%. «Указанное снижение ставок происходило на фоне замедления инфляции, снижения базовой ставки НБ РК. В соответствии с недавней информацией НБ РК, предельные ставки вознаграждения с 1 октября будут варьироваться в пределах 10,5–13,5% в зависимости от выбранного вклада. Речь, по сути, о расширении продуктовой линейки, а не о снижении ставок», – рассказал эксперт аналитического центра АФК Рамазан Досов. Ранее рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения составляла 12%. Таким образом, изменения составят ±1,5%.

Если говорить о причинах новой дифференциации, то, по предположению АФК, это сделано помимо расширения продуктовой линейки и регламентации депозитных продуктов также для удлинения базы фондирования, определенной дедолларизации пассивов БВУ и увеличения потенциала долгосрочного кредитования экономики.

Привлечение внимания

Участники рынка не отметили значительных колебаний по депозитам в текущем году, рост был планомерным. Какие-то долгосрочные планы банки будут выстраивать позже, но предвидят положительную динамику по депозитной базе.

«Ставки снижены на вклады с возможностью дополнительных взносов и частичных изъятий, но при этом по сберегательному вкладу клиенты могут извлечь максимальную доходность. В переходный период депозитный портфель будет на прежнем уровне, не будет массового открытия и массового закрытия депозитов. По истечении нескольких месяцев

вкладчики уже определяют, для каких целей они хранят деньги, и тогда можно будет определить интересы населения», – считают в Нурбанке.

Рамазан Досов не исключает, что последние изменения помимо очевидного расширения выбора размещения сбережений будут также способствовать изменению предпочтений вкладчиков в сторону долгосрочных депозитов за счет увеличения разницы между ставками по вкладам. Тем самым в структуре пассивов банков будет формироваться более длинное и устойчивое фондирование, что увеличит потенциал кредитования экономики.

В АФК и Банке Хоум Кредит подчеркнули, что вклады в нацвалюте теперь будут защищены на сумму до 15 млн тенге, что благоприятно скажется на росте депозитных портфелей БВУ.

«Интерес к вкладам в банках будет более-менее стабильным и в определенной степени системным. При этом мы считаем, что существуют предпосылки для дальнейшего умеренного роста депозитной базы (депозиты физлиц выросли с начала года на 4,7%). Так, реальные доходы населения больше не показывают отрицательную динамику впервые за последние несколько лет, что вкупе с относительно стабильной ситуацией в экономике может благоприятствовать росту сбережений и инвестиций», – резюмировали в АФК.

Согласно сентябрьскому опросу экспертного сообщества, АФК к концу 2018 года в среднем прогнозирует увеличение базовой ставки на 25 базисных пунктов относительно текущего уровня (до уровня 9,25%). Недавно Банк России принял решение об ужесточении монетарной политики, к чему, вероятно, может прибегнуть и Нацбанк РК.

МФЦА намерен привлечь \$40 млрд в течение 10 лет

Международный финансовый центр «Астана» планирует развить пять основных направлений

Международный финансовый центр «Астана» намерен стать финансовым центром для Центральной Азии, Кавказа, Ближнего Востока, Западного Китая, Монголии и Европы. Под его расположение была выделена территория прошедшего EXPO 2017 с современной инфраструктурой и новейшими технологиями.

Марина ГРЕБЕНЮК

МФЦА действует в рамках специального правового режима, основанного на общем праве, который регулирует правовые отношения между участниками МФЦА и третьими сторонами и направлен на развитие финансового рынка. Согласно принятой стратегии на территории центра будут развиваться пять основных направлений.

Развитие рынка капитала

МФЦА намерен увеличить ликвидность казахстанского рынка капитала для привлечения дополнительных иностранных инвестиций. Для совершенствования данного направления были подписаны меморандумы о сотрудничестве с ведущими международными биржами – SSE, WSE, NASDAQ, Tadawul, KRX, JPX, MOEX. Помимо этого подписан трехсторонний меморандум о сотрудничестве с The City UK и Европейским банком реконструкции и развития для развития местного рынка капитала.

Стратегическим направлением по развитию рынка капитала стало привлечение ликвидности из Китая при содействии Шанхайской фондовой биржи и создание центра с возможностью расчета в юанях. Также был подписан меморандум о размещении акций компаний госфонда «Самрук-Казына» на бирже МФЦА в рамках приватизации на 2016–2020 годы. Ожидается, что SPO «Казахтелекома» и IPO «Казатомпрома» состоятся уже до конца 2018 года. В настоящее время продолжается подготовка к размещению бумаг «Эйр Астаны».

В начале сентября текущего года премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев провел встречу с представителями инвестиционного банка Goldman Sachs. В ходе этой встречи были обсуждены вопросы сотрудничества с банком по реализации совместных инвестиционных проектов, а также использования инструментов хеджирования в нефтяной отрасли страны. В частности,

рассмотрены перспективы привлечения международных инвесторов к приватизации казахстанских компаний на бирже Международного финансового центра «Астана».

Управление активами частных и государственных фондов локализованными и международными управляющими компаниями

Для этого МФЦА провел переговоры с ведущими мировыми компаниями, такими как Goldman Sachs, Franklin, Templeton, Amundi, Nomura. Параллельно ведется работа по созданию нормативных актов и правил для управляющих компаний совместно с регулятором МФЦА.

Проводится работа по внесению предложений на рассмотрение возможности локализации управляющих компаний Нацфонда и ЕНПФ на площадке МФЦА.

Развитие private banking

Усовершенствование экспертизы в области управления благосостоянием состоятельных частных лиц на основе экспертизы международных управляющих компаний. Со стороны МФЦА были проведены переговоры с ведущими мировыми лидерами индустрии private banking, такими как UBS, Credit Suisse, Lombard Odier и другие. Продолжается подготовка нормативной базы для глобальных private bank в МФЦА совместно с регулятором в соответствии с мировыми стандартами. Также ведется разработка актов по борьбе с отмыванием денег и противодействию терроризму.

Улучшение финансовых технологий

В Астане намерены создать благоприятные условия для внедрения и развития нового класса финансовых технологий с целью оптимизации процессов и уменьшения затрат. В целом в планах МФЦА к 2025 году стать крупнейшим региональным центром в Центральной Азии.

Развитие исламского финансирования

Целью является формирование казахстанского рынка исламских финансов при поддержке местных и международных финорганизаций. В будущем МФЦА планирует стать хабом исламских финансов. Подписано 12 меморандумов о сотрудничестве с крупными мировыми игроками в сфере исламских финансов – Дубайским центром развития исламской экономики, Международной ассоциацией исламского

бизнеса и другими. Помимо этого на бирже МФЦА планируют выпустить суверенные сукук (финансовый документ, распространенный в странах шариата, так называемый исламский эквивалент облигаций) при содействии Министерства финансов. Объем размещения составит \$300 млн с процентной ставкой ниже ставки ГЦБ. Также предполагается выпуск корпоративных сукук при содействии АО «БРК-Лизинг».

IPO национальных компаний станет драйвером развития МФЦА

Управляющий МФЦА Кайрат Келимбетов уверен, что в ближайшее время лет будет привлечено от \$3 до 5 млрд посредством проведения IPO национальных отраслевых лидеров, таких как «Эйр Астана», «Казатомпром», «Казахтелеком», «КазМунайГаз» и «Казахстан темир жолы», которое состоится на площадке МФЦА в ближайшие три-четыре года. По его словам, эти компании составляют 40% ВВП Казахстана, а объемы их капитализации – \$25 млрд. Управляющий уверен, что даже если эти отраслевые лидеры выведут на IPO только 10% своих акций, приток инвестиций составит \$2,5 млрд.

В заключение отметим, что свое будущее МФЦА связывает как с китайской и российской экономикой, так и с рынками Ближнего Востока. Финцентр имеет особые налоговые, валютный и визовый режимы, а также особый режим привлечения иностранной рабочей силы органами и участниками центра. Законопроектом закрепляется особый правовой режим на территории центра. Право центра будет основываться на Конституции Казахстана, законопроекте и актах органов центра, в основу которых будут положены принципы права и нормы права юридических органов Англии и Уэльса, а также стандарты ведущих финансовых центров.

В МФЦА еще до его открытия зарегистрировалось более 55 компаний. По словам главы Международного финансового центра «Астана» Кайрата Келимбетова, до 2020 года в центре намерены зарегистрировать свыше 500 компаний. Указ о создании Международного финансового центра «Астана» был подписан президентом в 2015 году. Нурсултан Назарбаев отметил, что МФЦА станет финансовым хабом для всего Центрально-Азиатского региона и будет основан на принципах английского права, льготном налоговом режиме и независимом финансовом суде.

Эволюция пенсий

Накопительной пенсионной системе Казахстана 20 лет. За это время она не только доказала свою жизнеспособность, но и продолжает эволюционировать. В частности, роль самого вкладчика в системе становится больше.

Ольга СВЕТЛОВА

В рамках Концепции социального развития РК до 2030 года казахстанцам государство гарантирует минимально необходимый уровень предоставления социальных услуг – минимальные социальные стандарты – на каждом этапе жизни. Впрочем, людей больше всего волнует пенсия, ведь в пожилом возрасте рассчитывать только на себя уже не получится.

Сегодня все выплаты пенсионерам – это базовая и солидарная пенсия. Но уже в 2040-х на пенсию начнут выходить люди без стажа до 1998 года. То есть солидарный компонент для них действовать не будет, а их пенсию составят собственные накопления и базовая пенсия.

Чтобы в будущем пенсия соответствовала рекомендациям Международной организации труда (то есть ее размер должен составлять 40% от общей суммы прежних доходов в Казахстане), запущена модернизация накопительной пенсионной системы. Цель этого процесса заключается в том, чтобы обеспечить коэффициент замещения дохода пенсией не ниже международного стандарта.

Концепция дальнейшей модернизации пенсионной системы Казахстана до 2030 года предусматривает ее совершенствование по всем составляющим компонентам: солидарному, накопительному и базовому. Для этого размеры солидарных пенсий ежегодно гарантированно повышаются с опережением уровня инфляции на 2%.

По данным Министерства труда и социальной защиты, средний размер пенсии в Казахстане превышает аналогичные показатели в России и Беларуси, как и размеры минимальной пенсии. На текущий момент ее размер составляет 49 019 тенге, или \$137, в России – 4983 рубля, или \$75, а в Беларуси – 207 рублей, или \$100.

Достигнуть этого удалось путем повышения размеров пенсионных выплат, включая базовую. В 2017 году они были повышены дважды: по возрасту и за выслугу лет пенсия выросла на 9%, а размер базовой пенсии увеличился на 7%. Затем в рамках поручения президента, озвученного в послании народу Казахстана от 31 января 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», летом 2017 года солидарный компо-



Фотоп: shutterstock.com/Roman Motizov

нент был повышен на 11%, а государственный базовый – на 13%. С 1 января 2018 года размеры солидарных пенсий повышены еще на 8%, базовой пенсии – на 6%.

Устойчивость системы должна возрасти и с усилением условно-накопительного компонента. С 2020 года работодатели станут перечислять в пользу работников обязательные пенсионные взносы в размере 5% от фонда оплаты. Право на пенсионные выплаты за счет обязательных пенсионных взносов работодателя будут иметь лица, достигшие пенсионного возраста, а также инвалиды I и II групп (инвалидность которых установлена бесспорно) при обязательном стаже участия в условно-накопительной системе не менее 60 месяцев. Размеры пенсионных выплат из условно-накопительного компонента будут определяться исходя из пенсионных обязательств, сформированных на условном пенсионном счете, и ожидаемой продолжительности жизни.

Третий компонент накопительной пенсионной системы – базовое пенсионное обеспечение – также развивается. Летом текущего года базовая пенсия выросла в среднем на 1,8 раза в зависимости от трудового стажа и составляет от 54 (15 274 тенге) до 100% (28 284 тенге) прожиточного минимума. Лицам, имеющим 10 и менее лет стажа участия в пенсионной системе, базовая пенсия выплачивается на минимальном уровне – 54% от прожиточного минимума, в текущем году – 15 274 тенге. За каждый год сверх 10 лет размер базовой пенсии повышается на 2%, и при стаже 33 года и более ее размер составляет 100% от прожиточного минимума, или 28 284 тенге.

С введением этой методики по привязке пенсионной системы Казахстана к стажу всем состоявшимся пенсионерам был произ-

веден единовременный перерасчет базовой пенсии. В итоге ее средний размер составил 25 664 тенге, или 91% от прожиточного минимума.

Примечательно, что модернизация пенсионной системы Казахстана проходит в рабочем порядке, без эксцессов и в атмосфере понимания со стороны экспертного сообщества и населения. Опасения были в самом начале реформы системы в 1997 году, однако доводы специалистов возобладали. Уже тогда, по данным Агентства РК по статистике, соотношение работающих и пенсионеров в стране составляло 1,5 к 1, что означало невозможность дальнейшего функционирования солидарной пенсионной системы.

Поэтому Закон РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», принятый в июне 1997 года, стал весьма своевременным. Впрочем, затем потребовалась значительная разъяснительная работа. Людям приходилось объяснять, зачем нужны обязательные пенсионные отчисления в размере 10% от заработной платы, было недоверие и много сомнений в том, как система будет работать на практике.

Сегодня система работает настолько прозрачно, что на сайте Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) можно даже примерно рассчитать свою будущую пенсию с учетом всех трех компонентов накопительной пенсионной системы: солидарной, если есть трудовой стаж до 1998 года, базовой пенсии и собственных накоплений с начисленным инвестиционным доходом.

Именно поэтому специалисты рекомендуют правильно оформлять свои трудовые отношения с работодателем и следить за регулярностью перечислений пенсионных взносов. Не будут лишними и добровольные взносы: это поможет значительно увеличить размер пенсии в будущем, и оно станет более предсказуемым и комфортным.

Между «Ивеко» и «Мерседесом»

Государство пытается решить проблемы автопрома за счет туризма

Отечественные перевозчики поднимают вопрос о создании особых условий для сектора туристических автобусных перевозок: по словам генерального директора Союза автотранспортников Республики Казахстан Сабита Аманбаева, государство сейчас подводит отрасль к закупу туристических автобусов у отечественных производителей. Между тем казахстанские машины нужного класса дороже подержанных зарубежных аналогов, к тому же отечественные заводы не закрывают всю линейку требуемых машин.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

На автобусный туризм и его проблемы в Казахстане мало кто до сих пор обращал внимание, поскольку он является вспомогательной частью въездного туризма. Однако по мере осознания того факта, что иностранца мало заманить в республику – надо предоставить ему еще и соответствующий сервис, в который входят и услуги транспорта, вопрос автобусного туристического парка начал постепенно выходить на первый план. И тут выяснилось, что дела в отрасли если не в катастрофическом состоянии, то далеко не в блестящем.

«По состоянию на 1 февраля 2018 года в Казахстане числится 90 тыс. 393 автобуса, доля автобусов в наличии у индивидуальных владельцев – более 60%, потому что осуществление деятельности в рамках ИП позволяет снизить до минимума налоговые выплаты», – говорит генеральный директор Союза автотранспортников РК Сабит Аманбаев. – При этом малый парк автобусов до 20 мест, составляет 62% – 56 тыс. автобусов, от 20 до 60 мест – 36% и более 60 мест – всего 1,36% – к нему относятся машины, работающие на междугородних и международных перевозках, при этом это самый старый парк, 23 года – средний возраст таких автобусов. Состояние парка ужасное, хотя бы потому, что у нас в общем численность за последние три года снизилась с 98



тыс. до 90 тыс. – списывают массово автобусы, но обновление парка проводить сложно», – добавляет он.

В настоящее время за счет разворачивания крупноузловой сборки автобусов в стране начинается обновление городских и пригородных маршрутов, но проблем туристической отрасли это не решает, поскольку машины туристического класса в Казахстане массово не производят. Есть и экономическая составляющая вопроса: подержанный туристический «Мерседес», отходивший по Европе пять лет и способный проработать в Казахстане еще лет 15, стоит 100 тыс. евро. Стоимость нового «Ивеко», произведенного внутри страны, доходит до 300 тыс. евро.

Однако государство по факту склоняет перевозчиков туристической отрасли к покупке отечественных машин ковальными мерами. Одна из них – это принятая в июле этого года дорожная карта по развитию автобусных перевозок, предусматривающая выделение в период 2018–2021 годов 105 млрд тенге из республиканского бюджета, что позволит привлечь дополнительно 245 млрд тенге заемных средств на обновление автобусного парка. Эта программа изначально «заточена» на приобретение автобусов отечественного производства, поэтому приобретать

По мнению автотранспортников автобусы казахстанской сборки не совсем отвечают требованиям туристической отрасли.

Фото: www.allurauto.kz

за ее счет подержанные автобусы за рубежом не получится.

Мало того что государство не намерено субсидировать приобретение подержанных автобусов иностранного производства, так оно еще и вводит заградительные меры по приобретению таких машин. С недавних пор в стране действует механизм по обложению предпринимателей дополнительным налогом в виде сбора за первичную регистрацию моторных средств в размере 2 тыс. 500 МРП за автомобиль старше пяти лет, то есть, купив пятилетний «Мерседес», перевозчики должны будут заплатить более 6 млн тенге.

Дополнительно с 1 января 2016 года на все автотранспортные средства введен утилизационный сбор, который для автобусов составляет от 1 до 2 млн тенге. И в настоящее время, по сведениям перевозчиков, Министерство национальной экономики собирает эти ставки увеличить, что сблизит в ценовом сегменте подержанные «Мерседесы» и новые «Ивеко». В Союзе автотранспортников РК при этом отмечают, что рады были бы прибегать к услугам отечественного производителя, несмотря на ценовую

разницу, если бы казахстанский автопром мог удовлетворить все их запросы.

«Как бы мы ни гордились достижениями отечественного автопрома, он сегодня не в состоянии производить автобусы туристического класса требуемого спектра и в необходимом количестве», – говорит г-н Аманбаев. – «Ивеко» – отличный автобус, и мы очень болеем за наш автопром, но пока туристический автобус ему не по зубам – это очень высокотехнологичное производство. К тому же нужен большой спектр: одна туристическая компания хочет иметь у себя в автобусе туалет, другая хочет багажный отсек побольше – и каждый раз лавировать местный производитель не сможет при отверточной сборке. Поэтому надо реально смотреть на вещи: наши машины значительно дороже аналогов, и пока нет возможности производить их в достаточном количестве», – добавляет он.

В связи с этим глава отраслевого союза считает, что барьеры следует ставить на пути ввоза импортных автобусов на городские и пригородные маршруты, а покупку туристических машин следует освободить от сбора за первичную регистрацию, и от утилизационных сборов. У отечественных производителей своя точка зрения на этот вопрос: финансовый директор АО «Группа компаний Allur» Ирина Миронова признает, что уровень локализации при сборке автобусов туркласса в Казахстане не превышает 33%, но поясняет, что увеличить местное содержание заводов смогут только в случае гарантированного закупа машин.

«Да, уровень локализации в автобусах составляет в настоящий момент от 25% до 33%, но для его увеличения объем производства должен возрастает, и если сейчас наши коллеги из Союза транспортников говорят, что по туристическим автобусам у нас низкий уровень локализации, мы согласны, но есть и обратная сторона вопроса: а сколько вы купили у нас автобусов для того, чтобы у нас была возможность его увеличить? – говорит Миронова. – Нужно понимать,

что линии мелкоузловой сборки стоят десятки миллионов долларов, и покупать это оборудование только для того, чтобы произвести один-два автобуса, нет никакого экономического смысла. Должны быть какие-то минимальные гарантированные объемы продаж для того, чтобы оправдать его покупку», – отмечает она.

Таким образом, в настоящее время государство заняло сторону производителя, пытаясь льготными условиями стимулировать покупку именно отечественных «Ивеко» со стороны перевозчиков, занимающихся обслуживанием туристов: под их приобретение представляется кредитование в тенге под 7% годовых с первоначальным взносом в 15% на срок до семи лет.

«Я понимаю, что 20 лет использовать автобус – это хорошо с точки зрения экономики перевозчика, но должны быть определенные стандарты по обновлению парка, и учитывая, что ставки по кредитам ниже, чем предлагается сейчас в тенге по нашей программе, в стране просто нет, считаю, условия созданы все», – подчеркивает финдиректор АО «Группа компаний Allur».

Компромиссное решение по этому вопросу предлагает член президиума Союза транспортников Казахстана Ерхат Искалиев, по мнению которого, заинтересованным госорганам, перевозчикам и производителям необходимо собраться на одной площадке и объективно решить, когда отечественные заводы смогут полностью удовлетворить все запросы заказчиков, введя, возможно, некий переходный период для иностранных машин на этот период.

«По соотношению «цена – качество» также можно было бы там рассмотреть вопрос, потому что мы понимаем, что новый «Ивеко» – это хорошо, но пятилетний «Мерседес» – это тоже неплохо, особенно с учетом того, что европейцы привыкли именно к «Мерседесам», – говорит Искалиев. «Сказать точно, когда возможно такое совещание, пока никто не может, но его необходимость признают обе стороны, готовы обратиться за содействием в его проведение в правительство».

6,5 тыс. км платных дорог

За три года своей реализации госпрограмма оказала значительное влияние на рост ВВП страны, способствовала созданию новых рабочих мест, увеличению транзитных грузопотоков, появлению современных и качественных автомагистралей, а также улучшению социальной инфраструктуры в целом.

Ольга СВЕТЛОВА

Напомним, 11 ноября 2014 года Нурсултан Назарбаев в Послании народу Казахстана впервые упомянул о программе инфраструктурного развития «Нұрлы жол», которая на сегодняшний день по праву стала основным локомотивом экономического роста страны. Она была призвана стать двигателем роста казахстанской экономики на последующие годы, а также серьезным шагом на пути в тридцатку наиболее развитых стран мира. Как отмечается на сайте премьер-министра РК, в качестве основных целей программы стали создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры по лучшему принципу от Астаны по всем регионам, развитие индустриальной, туристической и социальной инфраструктуры, а также укрепление энергетического сектора.

Итоги первого

По данным Министерства по инвестициям и развитию, с начала исполнения госпрограммы «Нұрлы жол» в 2015–2016 годах строительством и реконструкцией было охвачено 2 тыс. км автодорог республиканского значения, из которых введено в эксплуатацию 1,3 тыс. км по параметрам I и II технических категорий. При этом в строительных работах было задействовано 75 тыс. человек. Использовано 93% дорожно-строительных материалов отечественного производства.

По проекту «Центр – Юг» в 2016 году завершена реконструкция участков Астана – Темиртау и Алматы – Капшагай общей протяженностью 275 км. По проекту «Центр – Восток» с начала реализации ввели в эксплуатацию 230 км дорог. По проекту «Центр – Запад» полностью завершена реконструкция автодороги Астана – Костанай и участка Актобе – Карабутақ – Денисовка.

В рамках госпрограммы реализованы важные проекты, способные внести значимый вклад в развитие транспортно-логистического потенциала и экономики Казахстана в целом. Это МППС «Хоргос», СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота», северный проект по развитию

порта Актау, новый порт Курык. В частности, в декабре 2016 года в порту Курык был запущен железнодорожный паромный комплекс мощностью 4 млн т.

Также, по данным сайта премьер-министра РК, произошли значимые институциональные преобразования. Одним из которых стало наделение НК «КТЖ» новыми полномочиями, в результате чего компания превратилась в мультимодальный международный оператор. В управлении компании были переданы аэропорты и порт Актау, созданы предприятия по судоходству, приобретены два сухогруза (в перспективе предполагается довести это количество до 14). Кроме того, в 2016 году был сдан в эксплуатацию крупный транспортно-логистический центр в столице.

Строительство дорог – основной приоритет «Нұрлы жол»

Президент РК отметил, что для полного раскрытия транспортного и транзитного потенциала страны нужна координация с соседними странами. Необходимо обеспечить свободу транзита грузов, создание и модернизацию транспортных коридоров. Особое внимание нужно уделить управлению транспортной инфраструктурой, повышению уровня сервиса и устранению административных барьеров.

Сегодня реализация государственной программы «Нұрлы жол» идет полным ходом, в текущем году из государственного бюджета на ее проекты выделено 484 млрд тенге. В основном это долгосрочные проекты – автомобильные и железные дороги, водоснабжение, инженерные коммуникации. В 2017 году в рамках программы при строительстве автодорог было создано на порядок больше рабочих мест. Так, если в 2016 году из 100 тыс. созданных рабочих мест 70% было направлено на строительство автодорог, то в 2017 году только на строительстве республиканских дорог создано почти 100 тыс. рабочих мест.

27 ноября 2017 года в селе Ельтай Карасайского района был дан символический старт движению поездов по двум путям в обоих направлениях на участке Алматы – Шу. В Карасайском районе в рамках проекта также были построены новая автодорога «Ельтай – Мерей» протяженностью 2 км и 740-метровый автомобильный путепровод через железнодорожные пути. Его пропускная способность составляет 17 тыс. автомобилей в сутки.

Данный проект имеет большое значение для всей нашей железнодорожной сети, так как участок Алматы – Шу один из напряженных. Запуск вторых путей в четыре раза повысит пропускную способность

скоростных пассажирских и контейнерных транзитных поездов. Это также облегчит эксплуатацию поездов согласно принятой в 2012 году программе скоростного движения пассажирских поездов.

В целом в 2017 году на строительство автомобильных дорог направлено 255,6 млрд тенге, из которых на 1 декабря 2017 года освоено 193,5 млрд тенге. В текущем году по объектам реконструкции на автомобильных дорогах республиканского значения открыто движение на 602 км автодорог.

На модернизацию ЖКХ, сетей водо- и теплоснабжения и водоотведения в 2017 году из средств Нацфонда предусмотрено 51,7 млрд тенге. По состоянию на 1 декабря 2017 г. местным исполнительным органам перечислено 49,8 млрд тенге, что составляет 100% к плану финансирования.

В 2017 году из запланированных 700 км инженерных сетей построено и реконструировано 686,6 км, из них сетей теплоснабжения 17 км, сетей водоснабжения и водоотведения 669,6 км. В 2017 году из средств Нацфонда на строительство 109 школ выделено 68,1 млрд тенге. По состоянию на 1 декабря текущего года в местные бюджеты перечислено 65,2 млрд тенге, из них МЮ освоено 62,5 млрд тенге. К 1 декабря 2017 года, по отчетам акиматов, введены в эксплуатацию 64 объекта образования. Также в 2017 году были открыты второй железнодорожный вокзал и новый терминал аэропорта в Астане.

Планы на будущее

В будущем в рамках «Нұрлы жол» до 2020 года планируется встроить 6,5 тыс. км платных дорог. В целом к 2020 году реконструкцией и строительством планируется охватить около 7 тыс. км дорог.

До 2020 года планируется завершить участок Денисовка – Костанай (114 км). Продолжается реализация по переходящим проектам «Капшагай – Талдыкорган», «Астана – Петропавловск – граница РФ» и «Уральск – Каменка».

Вместе с тем будет увеличено количество транзитных контейнерных перевозок в 10 раз – до 2 млн контейнеров. Запланирован и рост транзитного авиапассажиропотока в 4 раза – до 1,6 млн. Пропускная способность портов в 2020 году должна будет составить 24 млн тонн. Таким образом, госпрограмма «Нұрлы жол», которая за три года реализации наглядно продемонстрировала свою успешность и важность для экономического роста Казахстана, сегодня стала гарантом деловой активности, производительности и социально-экономического развития страны, задает темпы и направления данного процесса.

Итоги «Нұрлы жер» за восемь месяцев

О ходе реализации госпрограммы рассказал министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек

По данным министра, в рамках «Нұрлы жер» с начала года сдано в эксплуатацию свыше 7,7 млн кв. м жилья. В текущем году введено в эксплуатацию 7,7 млн кв. м жилья, что составило 112% к аналогичному периоду 2017 года, а годовой план выполнен уже на 64%.

Марина ГРЕБЕНЮК

В связи с реализацией жилищной программы и запуском льготного кредитования населения наблюдается значительный рост инвестиций в жилищное строительство.

Так, по словам министра, по итогам восьми месяцев текущего года привлечено около 702 млрд тенге, что выше прошлогоднего уровня на 31%. Всего по республике сдано 67 055 единиц жилищ, в том числе 26 665 индивидуальных домов. При этом если ранее преобладало строительство индивидуального жилья, то с началом реализации политики по стимулированию частного жилищного строительства и оказания поддержки социальным слоям населения через строительство акиматами доступного кредитного и арендного жилья наблюдается увеличение объемов строительства многоквартирного жилья. За неполные два года обеспечено ввод 18 500 квартир, в том числе за восемь месяцев текущего года 1970 квартир.

Как отмечает Женис Касымбек, «акиматами ведется строительство доступного кредитного жилья по ценовым параметрам 140–180 тыс. тенге за кв. м. Покупателями являются вкладчики системы жилищной сбережений, половина которых – это платежеспособные очередники акиматов. Этот механизм пользуется большим спросом среди казахстанцев – низкий порог первоначального взноса, минимальные ставки по займам. Так, при накоплении в Жилстройсбербанке более трех лет 50% необходимой суммы займы предоставляются под 4% годовых – это достаточно доступно. Также предусмотрены предварительные и промежуточные займы».

За восемь месяцев текущего года по программе арендного жилья «Нұрлы жер» сдано 922 квартиры. Что касается арендного жилья, то строительство арендных квартир без права выкупа – одно из четырех основных направлений программы «Нұрлы жер».

«Всего за два года запланирована сдача 6182 арендных квартир (331,0 тыс. кв. м). На сегодня сданы 3542 квартиры (196,2 тыс. кв. м), из них за восемь месяцев этого года 922 квартиры (49,6 тыс. кв. м)», – сообщил Женис Касымбек.

Кроме того, с начала года сданы 703 арендные квартиры с выкупом Казахстанской ипотечной компанией, а также завершены 112 квартир, начатые в рамках программы развития регионов. Отметим также, что в качестве пилотных проектов в 14 областных центрах возводится жилье по рекордно дешевой цене – стоимостью 120 тыс. тенге за кв. м. Всего более 2 тыс. пилотных домов (297,6 тыс. кв. м), в 2017 году сданы 184 дома (23,1 тыс. кв. м).

В рамках программы государство подумало и о застройщиках – им возмещаются затраты по кредитам выплатой субсидий до 7%. При этом 50% построенного жилья планируется реализовать вкладчиками Жилстройсбербанка по фиксированной стоимости. На 1 сентября текущего года от строительных компаний уже поступило 72 проекта на сумму 70,4 млрд тенге, из них по 45 проектам заключены договоры субсидирования на сумму 42,8 млрд тенге.

В целом до 2020 года запланирован ввод 600 тыс. кв. м жилья. Стоит отметить, что цены в городах Астана и Алматы – до 260 тыс. и регионах – до 220 тыс. тенге.

В 2019 году планируется увеличить вливания на реализацию проектов по инфраструктуре к району жилищной застройки – с 80 млрд тенге до 100 млрд тенге.

По словам министра, в прошлом году необходимой инфраструктурой было обеспечено порядка 70 тыс. земельных участков под индивидуальное жилищное строительство. Начиная с текущего года планируется ежегодно подводить инженерные сети не менее чем к 40 тыс. участкам.

«Участки будут выдаваться очередникам из 10 сотками земель только после подведения необходимой инфраструктуры. Это одно из основных требований программы», – пояснил министр МИР РК. Сегодня ведется реализация проектов по инфраструктуре к 40,5 тыс. участкам ИЖС, из них для очередников уже подготовлено порядка 16,5 тыс. участков. В 2018 году из республиканского бюджета на обустройство инженерных коммуникаций к району жилищной застройки, в том числе к

районам индивидуального жилья, предусмотрено 49,0 млрд тенге. По плану финансирования акиматам перечислено 24,3 млрд тенге. По оперативным данным МЮ, освоено 22,3 млрд тенге, или 91,9%. Предусмотренная к выделению ежегодная сумма в 80 млрд тенге с 2019 года увеличена до 100 млрд тенге. На сегодня ведется реализация проектов по инфраструктуре к 40,5 тыс. участкам ИЖС, из них порядка 16,5 тыс. участков выданы.

Напомним, что в связи с внедрением более доступной ипотечной программы «7-20-25» в Госпрограмме «Нұрлы жер» направление ипотечного кредитования было закрыто.

При этом были сохранены обязательства по выплате субсидий по заключенным договорам.

Как отметил глава МИР РК, процентная ставка ипотеки населению при покупке нового жилья была снижена до 10%, так как 7% субсидировало государство при наличии первоначального взноса не менее 30%. Известно, что пороговая сумма кредитования населения составляла в городах Астана и Алматы до 20 млн и в регионах – до 15 млн тенге.

По данным ипотечной организации, только за два месяца начала реализации программы «7-20-25» от населения в банки-участники подано 2225 заявок на получение ипотеки, из них на сегодняшний день одобрена выдача 1514 ипотечных займов на общую сумму 18,0 млрд тенге, остальные заявки находятся на рассмотрении в банках второго уровня.

В заключение выступления Женис Касымбек отметил, что в этом году глава государства в своем Послании поставил задачу по доведению обеспеченности жильем к 2030 году до 30 кв. м. на одного человека.

«Все необходимые для достижения этой задачи условия созданы, приняты меры по улучшению механизмов жилищной и ипотечной программы. И если за 26 лет независимости нашей страны мы построили 1,1 млн жилищ (примерно 40 тыс. ежегодно), то за 15 лет реализации программы «Нұрлы жер» реализуем построить 1,5 млн жилищ, то есть в 2,5 раза больше, или по 100 тыс. жилищ ежегодно. И тем самым мы существенно решим вопросы обеспеченности жильем наших граждан», – резюмировал он.

РЕГИОНЫ

Проверка на благоустройство

В минувший вторник аким Алматы Бауыржан Байбек проверил ход работ по благоустройству озера Сайран и парка «Южный», проводимых в рамках реализации новой концепции по развитию города. По задумке властей, к 2020 году Алматы станет полицетричным городом с развитой транспортной и рекреационной инфраструктурой.

Екатерина ЗЕРЦ

Расположенное в центре города озеро Сайран, как и многие другие рекреационные объекты Алматы, долгое время находилось в запустении, однако с началом обновления городского облика искусственный водоем вновь стал популярной локацией для отдыха горожан. На западной стороне Сайрана были перепрофилированы склоны, заменены лестничные спуски, асфальтобенное покрытие и освещение.

На противоположной, восточной, стороне озера город оборудовал площадки для воркаута и пляжного волейбола, построил свыше пяти километров дорожек для бега и езды на велосипеде. Новый презентабельный вид Сайрана даже позволил провести здесь Кубок Азии по триатлону.

Аналогичная работа проводится и в парке «Южный», где ранее планировалось строительство жилого комплекса. Теперь здесь также будут обновлены дорожки, создана водопроводная система для полива газонов, оборудованы детские площадки и специальные места для выгула собак.

Всего в рамках общегородской реконструкции Алматы по инициативе акимата уже отремонтировано 524 улицы, почти 1400 дворов, построено и реконструировано 300 км арыков, порядка 800 км инженерных сетей, в том числе 313 км водопровода, 266 км канализации, 150 км сети электроснабжения и 32,3 км сети теплоснабжения. Кроме того, реконструкции подверглись подземные переходы города, а также система уличного освещения. До конца года треть всех фонарей будет заменена на светодиодные и энергосберегающие осветители.

Векторы развития

Внешний ремонт города – не единственные перемены в его жизни, хотя и самые заметные. Согласно принятой Программе развития мегаполиса «Алматы-2020», модернизация охватывает все основные направления развития города, в том числе экономику, социальную сферу, общественную безопасность и правопорядок, инфраструктуру, государственные услуги, экологию и земельные ресурсы.

При этом все изменения в облике Алматы проводятся в соответствии с разработанным в 2017 году дизайн-кодом городской среды. О нем в частности Бауыржан Байбек рассказывал президенту страны во время его визита в южную столицу в начале сентября. Тогда Нурсултан Назарбаев лично осмотрел реконструированный проспект Абая, скоростную линию BRT по улице Тимирязева и остался доволен.



Внедрение концепции «Город без заборов» – лишь малая часть большого плана по преобразению Алматы, который поддержало правительство страны.

Фото: shutterstock.com/
Veniamin Kraskov

Для самого города подобные перемены кажутся давно назревшими, ведь, несмотря на то, что уже более 20 лет Алматы не является столицей, город по-прежнему остается центром притяжения для многих казахстанцев.

По данным издания Financial Post, Алматы входит в топ-10 городов мира с наиболее быстрорастущей экономикой. Этому способствует выгодное географическое расположение на транспортном маршруте «Западная Европа – Западный Китай», а также развитая сфера услуг и торговли. Этот сегмент формирует более 50% доходов города.

Уже сейчас за счет миграции и естественного прироста население Алматы приближается к двухмиллионной отметке. А к 2035 году этот показатель может достигнуть и трех миллионов. На масштабные реформы власти Алматы решились, в том числе и для того, чтобы этот ежегодный приток людей в город не разрушил городскую среду в будущем. Эти новые подходы к городской среде основаны на лучшем международном опыте и уже приносят свои плоды.

Новый взгляд на городскую среду

В силу исторических привычек пространство внутри Алматы было разбито на сегменты и отделено друг от друга многочисленными заборами, оградками и просто бетонными стенами. Благодаря появлению дизайн-кода городской среды, Алматы стал первым в Казахстане городом, где все заборы стали убирать. Изначально эта инициатива властей вызвала разные отклики, однако сегодня отсутствие заборов – привычное дело, и город действительно выглядит уютнее.

Впрочем, внедрение концепции «Город без заборов» – лишь малая часть большого плана по преобразению Алматы, который поддержали правительство страны и лично президент Нурсултан Назарбаев. В первую очередь идет об отказе ставить в центр городской среды автомобиль, как это происходило раньше. В акимате признают, что расширение улиц и строительство новых развязок не способны решить проблему пробок и загазованности воздуха в городе. Скорее наоборот, они их только усугубляют, поскольку, создавая более

комфортные условия для автолюбителей, город стимулировал рост их числа. Учитывая ежегодно снижающуюся среднюю скорость транспортного потока, Алматы взял курс на развитие пешеходной среды, создание велосипедной инфраструктуры и реконструкцию системы общественного транспорта.

В частности, в срок до конца текущего года планируется заменить до 80% автобусного парка города. Уже сейчас новые автобусы серьезно помогают улучшить транспортную ситуацию. К примеру, запущенная по улице Тимирязева линия BRT позволила увеличить пассажиропоток со 100 до 142 тыс. человек в день, или на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом, чтобы от «Атакента» доехать до КазНУ, теперь требуется всего 2,5 минуты, а не 10, как это было раньше, отмечают в городском акимате.

Впрочем, обновление автобусного парка и другие меры по стимулированию отказа от личного транспорта, например, повсеместное введение платных парковок, не единственный путь по решению транспортной проблемы, который видит город. В рамках реализации концепции «Город без оврагов» Алматы будет развиваться главным образом в северном и восточном направлениях. При этом новые городские районы – Наурызбайский и Алатауский преобразятся больше других, а сам город окружат зеленый пояс и новые жилые массивы вдоль БАКАД.

При этом ожидается, что в будущем во всех районах города возникнет собственная инфраструктура для работы и отдыха. Потребность в ежедневном перемещении личного транспорта и людей снизится, а значит значительно уменьшится давление на центр, которое в Алматы сегодня можно наблюдать каждое утро в виде гигантских пробок.

В итоге после реализации всех запланированных мер по преобразению городской среды Алматы ожидается ускоренный рост экономики. Ведь если южная столица станет комфортным местом проживания для миллионов людей, то возрастает и его привлекательность для развития бизнеса. Кстати, это уже происходит на улице Панфилова, реконструированной в пешеходную зону, что наглядно подтверждает эффективность выбранной стратегии.

Куй железо, пока горячо

Программа «Серпін» помогает и не потеряться на рынке труда

309 юношей и девушек из южных трудозбыточных регионов получили профессию по востребованным специальностям в Павлодарской области благодаря программе «Серпін». Еще 1790 студентов – участников программы обучаются в вузах и колледжах региона сегодня.

Алтынуль САГИТОВА,
Павлодар

По информации заместителя руководителя управления образования Павлодарской области Сауле Алекпаровой, в программе «Серпін» участвуют восемь колледжей региона – технологический, цветной металлургии, транспорта и коммуникаций, монтажный, аграрно-технологический, бизнес-колледж и другие. В них готовят специалистов, которые востребованы на рынке труда. В 2017 году техническое и профессиональное образование по программе получили 67 молодых людей из южных регионов. Из них в Павлодарской области остались 14, остальные отправились работать на малую родину. В текущем году состоялся уже второй выпуск – 174 студента, окончившие колледжи региона, стали дипломированными специалистами. Этот выпуск оказался более успешным не только в количественном отношении, но и в качественном: уже трудятся в различных отраслях экономики 86 выпускников, из них 56 – на предприятиях Павлодарской области. Продолжили обучение в вузах 35 юношей и девушек, 18 из них – в университетах Павлодара.

«С целью содействия в заключении и трудоустройстве выпускников колледжей в области заключены трехсторонние договоры с крупнейшими предприятиями – АО «Алюминиевый завод», ТОО «Компания Нефтехим ЛТД», ТОО «Тотал сервис», АО «Евразийская энергетическая корпорация», АО «Казахстан Темір Жолы», ТОО «Киров» («Фудмастер»), – рассказала Сауле Алекпарова. Трудоустроены ребята и на перерабатывающих предприятиях Павлодарской области, в аграрном секторе. С удовольствием приняли молодых специалистов в сфере общественного питания области – «серпиновцы» работают в кафе и столовых (Omellette), «Восточная кухня» и АО «Сут».

По данным управления образования, в колледжах созданы штабы «Серпін», куда можно обратиться за любой необходимой информацией. Вместе с тем в рамках Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства выпускникам из числа участников проекта «Мәңгілік ел жастары

– индустрия!» («Серпін») предусмотрено предоставление мест для проживания в общежитии, материальная помощь на возмещение расходов по аренде жилья и оплате коммунальных услуг в течение года. Получается, что, учитывая годовую стоимость обучения – 353 тыс. тенге, стипендию – 206 тыс. тенге, проживание в общежитии – 200 тыс. тенге, проезд – 9,6 тыс. тенге, каждый студент колледжа по программе «Серпін» обходится бюджету в 768,6 тыс. тенге в год.

По словам Сауле Алекпаровой, в 2018–2019 учебном году по техническим и технологическим специальностям в рамках проекта на техническое и профессиональное обучение принято еще 200 человек. «Всего в колледжах и вузах Павлодарской области на сегодня обучается 1790 юношей и девушек из южных регионов страны, – прокомментировала «Къ» руководитель отдела Центра развития молодежных инициатив Зарина Умуразакова. – В том числе 1290 получают высшее образование, профессионально-техническое – 500».

По ее словам, студенты обучаются по специальностям: теплоэнергетика, радиоэлектроника, приборостроение, технология производственных процессов, машиностроение, транспорт и транспортные техники, металлургия, строительство железной дороги и путевое хозяйство и др.

Эти профессии действительно весьма востребованы на рынке труда: к примеру, в числе 174 выпускников колледжей – ветеринары, техники, механики, программисты, строители, технологи, экологи, трактористы, а среди 135 окончивших Павлодарский государственный педагогический университет (ПГПУ), который первым начал набор студентов по программе, – дефектологи, учитель казахского языка, учитель английского языка и других предметов.

Впрочем, нельзя сказать, что вопросы не возникают. «Лишь 116 (37,5%) из 309 трудоустроены в Павлодарской области, – сокрушался ранее, на одном из совещаний, руководитель управления занятости и координации социальных программ Павлодарской области Кайрат Нурмагамбетов. – 30,7% изъявили желание вернуться в южные регионы, часть поступила в вузы, часть уехала работать в столицу, есть декретницы». Между тем в этом году введены изменения: в региональную квоту приема переселенцев и оралманов можно включить прибывших не в составе семьи, а одних, в связи с этим работает с выпускниками по программе «Серпін».

Включение в квоту переселенцев, по словам Зарины Умуразаковой, и дало возможность ребятам-участникам программы «Серпін», трудоустроившимся в районах области, оплачивать годовую аренду жилья.

В Мангистау раздали гранты

В рамках Программы «Еңбек» 50 предпринимателей Мангистауской области получили государственные гранты на развитие своего дела.

Марина ГРЕБНЮК

Бизнес на выпечке, шитье и многое другое – именно такие идеи возникли у почти 70 предпринимателей из Актау, Жанаозена и пяти районов области, подавших заявку на участие в Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек».

В соответствии с условиями и механизмом предоставления государственных грантов участникам Программы «Еңбек», реализующим или планирующим реализовать стартовый бизнес, все представленные заявки на получение грантов для реализации новых бизнес-идей отбирала специальная комиссия региональных координаторов программ, которая обращала пристальное внимание на бизнес-планы и жизненные условия каждого претендента.

К примеру, учитывались количество детей, инвалидность, наличие на иждивении детей-инвалидов и другие факторы. После изучения заявок и беседы с претендентами было одобрено 50 бизнес-планов, на реализацию которых были выделены гранты в размере до 100 МРП. Учитывая, что гранты целевые, комиссия будет отслеживать расходование средств согласно заявленным условиям бизнес-плана каждого из участников.

Аналогичные комиссии работают и в других регионах, а сама Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» призвана содействовать занятости и росту малого бизнеса в стране. При этом правила предоставления государственных грантов для реализации новых бизнес-идей участникам достаточно простые и разработаны в соответствии с Предпринимательским кодексом Республики Казахстан.

В частности, претендентами на получение государственных грантов, помимо участников программ, также являются переселенцы и оралманы, прошедшие курсы обучения основам предпринимательства в рамках программы и ранее не получавшие финансовую поддержку в рамках других государственных программ.

Впрочем, государство готово помочь, даже если речь идет не о собственном бизнесе. В первую очередь в фокусе внимания молодежь. В частности, в той же Мангистауской области, а также в Алматинской, Жамбылской, Кызылординской и Туркестанской областях, наблюдается высокий уровень рождаемости, большой приток оралманов. Перенаселенность приводит к нехватке жилья, школ, детских садов. После окончания школы многие пополняют ряды неквалифицированной рабочей силы либо даже после завершения учебы часть выпускников не может трудоустроиться по специальности.

Чтобы решить эту проблему, правительством Республики Казахстан принят и реализуется социальный проект «Серпін-2050», нацеленный на повышение занятости молодежи из густонаселенных районов страны. Суть проекта в том, чтобы дать возможность студентам из южных регионов реализовать свой потенциал там, где остро нужны молодые специалисты, а именно в северных регионах страны, где

наблюдается низкая рождаемость и внешняя миграция.

В целом проект уникален сразу по нескольким причинам. Впервые, «Серпін-2050» – это реальный шанс для тысяч парней и девушек получить бесплатное обучение по востребованной специальности. В частности, в рамках государственного образовательного заказа в колледжах северных регионов для студентов из южных регионов ведется обучение по таким специальностям, как: «Организация дорожного движения», «Пожарная безопасность», «Строительство железных дорог, путь и путевое хозяйство», «Эксплуатация нефтяных и газовых месторождений», «Швейное производство и моделирование одежды». При этом, в зависимости от заинтересованности работодателей в конкретных специалистах, направления программы могут быть расширены.

Во-вторых, все выпускники, прошедшие обучение в рамках «Серпін-2050», получают гарантированное трудоустройство – это еще одно важное условие программы, которое как привлекает студентов, так и решает кадровый вопрос. Таким образом, «Серпін-2050» не только помогает обеспечить трудоустройство и социальные лифты для молодежи, но и устраняет региональный дисбаланс в стране.

На сегодня штабы «Серпін-2050», куда можно обратиться за необходимой для абитуриентов информацией, функционируют в каждом регионе Казахстана. Кроме того, для оперативного и своевременного управления вопросами повышения профессиональной и территориальной мобильности молодежи создан Координационный совет, который отслеживает все изменения на рынке труда.

С низкого старта

С начала текущего года в СКО больше 250 безработных и самозанятых стали предпринимателями. Все в рамках проекта «Бастау». Бесплатные бизнес-курсы позволяют не только пополнить представления слушателей о бизнесе, но и получить финансирование на реализацию своих задумок.

Павел ПРИТОЛЮК

Обучение по «Бастау» в рамках программы «Еңбек» состоит из 12 модулей, которые направлены на повышение компетенций слушателей по таким направлениям, как маркетинг, знание налогового законодательства и многим другим. В конце курсов участники защищают свои идеи. Основная доля проектов приходится на животноводство, производство мясомолочной продукции и овощеводство, в частности выращивание помидоров и огурцов в теплицах. Данные направления занимают 70% от всех предложений. Прочие виды деятельности – магазины, объекты общепита, салоны красоты, ремонтные мастерские и тому подобные наиболее популярны среди североказахстанских выпускников «Бастау».

«В текущем году мы планируем обучить не менее 2 тыс. человек, из которых по итогам обучения около 400 должны будут получить финансирование и открыть собственное дело. На сегодня финансовую поддержку уже получили и начали предпринимательскую деятельность 253 человека. Столько североказахстанцев из разряда безработного и самозанятого населения перешли в статус индивидуальных

предпринимателей благодаря проекту «Бастау», – рассказал директор Палаты предпринимателей СКО Дархан Калиев.

Для сравнения, в 2017 году курсы «Бастау» в СКО прошли только 937 человек, из которых лишь 160 получили финансовую поддержку. В данный момент, а прошло только четыре месяца, обучили уже 1375 человек.

Популярным инструментом кредитования у выпускников «Бастау» является Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства. Как подчеркнул в интервью СМИ директор Северо-Казахстанского филиала фонда Аблай Нуркенов, по программе Продуктивной занятости и массового предпринимательства в СКО к выделенным в начале текущего года 1,2 млрд тенге дополнительно направлены еще 600 млн. Начинающие предприниматели региона, в том числе и участники проекта «Бастау», в настоящий момент кредитовались на сумму свыше 1 млрд тенге.

«На сегодня по линии фонда у нас 416 заемщиков, из которых большая часть является выпускниками проекта «Бастау». Всего в рамках реализации госпрограмм, направленных на обеспечение занятости населения, с 2013 года филиалом фонда профинансировано более 2,6 тыс. сельских предпринимателей на сумму 10,3 млрд тенге. В целом работа в данном направлении нами будет продолжена. Впереди еще два потока и средств до конца года у нас достаточно», – прокомментировал Аблай Нуркенов.

В приоритетном порядке микрокредиты выпускникам «Бастау» выдает и Аграрная кредитная корпорация. Компания готова идти на

встречу начинающим бизнесменам, даже если у них недостаточна сумма залогового обеспечения – в таком случае гарантию, причем на безвозмездной основе, предоставляет АО «КазАгроГарант». С начала года 19 североказахстанцев воспользовались данной возможностью, за весь 2017 год – 34. Однако, чтобы получить нужную сумму через корпорацию, претенденту необходимо soblности важнейшее условие – он должен создать не меньше двух постоянных рабочих мест.

«Кроме того, участникам данной программы предоставляется льготный период по погашению основного долга и вознаграждения, до 1/3 срока кредитования. В качестве обеспечения займа принимается приобретаемое за кредитные средства имущество», – резюмировал директор СКОФ АО «Аграрная кредитная корпорация» Алмат Кожамбетов.

Стоит отметить, что в предоставлении микрокредитов по Программе развития продуктивной занятости и развития массового предпринимательства, реализуемой Министерством труда и социальной защиты населения РК, приоритет отдается именно гражданам, прошедшим курс обучения основам предпринимательства «Бастау Бизнес». Сроки микрокредитов – до пяти лет, для проектов в сфере животноводства и создания сельскохозяйственных кооперативов – до семи лет. Максимальная сумма микрокредита составляет для сельских населенных пунктов и малых городов – до 2,5 тыс. МРП, для развития якорной кооперации – до 5 тыс. МРП; в городах и моногородах – до 6,5 тыс. МРП; в городах Астана, Алматы, Актау, Атырау – до 8 тыс. МРП.

Развитие сел по примеру агрогородков

Государство планирует создать в регионах высокоразвитую инфраструктуру

Это не первая программа, направленная на развитие села. Попытки превратить глубинку в центры экономического роста, привлекательные и комфортные для проживания, предпринимались и ранее. Однако правительство столкнулось с рядом проблем. Основная была в отсутствии комплексного подхода к решению задач аула, а также эффективного целеполагания. Сложность именно в постановке конкретных, измеримых, достижимых и актуальных целей.

Ольга СВЕТЛОВА

Разработчики Программы развития регионов-2020 учли эти ошибки и предложили свой путь развития села, базовый принцип которого в повышении уровня и качества жизни сельских жителей.

По статистике, из 6672 казахстанских сельских населенных пунктов меньше трети – всего 1229 – имеют высокий потенциал развития. При этом больше половины сел являются малочисленными – в них проживает всего 8,9% сельских жителей. А те крупницы будущего роста, что сеются сегодня в регионах, вполне способны принести богатый урожай.

За основу трансформации казахстанского села был взят опыт партнера РК по ЕАЭС – Беларуси, которая еще не так давно испытывала аналогичные проблемы и за довольно короткий срок смогла возродить село.

Поселения нового типа создавались в Беларуси на базе сельсоветов, а также в центральных усадьбах сельхозорганизаций, где, как правило, были сосредоточены объекты социальной и производственной инфраструктуры. Такая схема была разработана не случайно, она помогла оптимизировать расселение жителей сел, сократить радиус обслуживания населения организациями социальной инфраструктуры.

К 2011 году в республике было обустроено около 1,5 тыс. агрогородков. Их строительство велось ударными темпами: за три года возвели 24,5 тыс. жилых домов, причем жителям сел они были предоставлены бесплатно. Около 98% новых поселений в Беларуси обеспечили стационарной и мобильной телефонной связью.

В агрогородках появилось 412 детских садов-школ, 67 гимназий, 199 больниц сестринского ухода, 536 крупных сельских библиотек и многое другое. Такие цифры приво-



В новой программе развития сел учтены все ошибки предыдущих программ.

Фото: Shutterstock.com/Aureliy

дит белорусский Минсельхозпрод.

Главной проблемой при создании сельских поселений нового типа, как правило, являются значительные затраты. Новые поселения здесь в основном строились за счет бюджетных средств, но привлекались и кредиты банков, средства всевозможных фондов, а также крупных сельхозпроизводителей. В большинстве случаев деньги на строительство агрогородков выделял национальный банк под баснословно низкий 1%. Очевидно потому, что государство в данном случае само себя кредитует и хочет побыстрее зачислить проект в успешные и окупаемые.

Упор белорусы делали на развитие социальной и производственной сфер, обеспечение условий для устойчивого ведения сельскохозяйственного производства, на повышение доходов сельского населения, создание основ для престижности проживания в сельской местности и улучшения демографической ситуации на селе, а также на обеспечение эффективного производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия в объемах, достаточных для внутреннего рынка и формирования экспортных ресурсов.

Если вдаваться в детали, то агрогородки характеризуют: наличие в обязательном порядке таких благ цивилизации, как холодное и горячее центральное и локальное водоснабжение; центральное газоснабжение (если это по каким-то причинам невозможно, то обязательно наличие систем снабжения сжиженным газом коллективного пользования); улицы с твердым дорожным покрытием; сеть дорог, связывающих агрогородок с насе-

ленными пунктами в зоне обслуживания; пассажирское транспортное сообщение с районным и областными центрами; объекты телефонной связи на основе стационарных и мобильных систем связи; торгово-закупочные объекты потребительской кооперации; представительство районных предприятий жилищно-коммунального обслуживания; структуры по обслуживанию личных подсобных хозяйств населения; дошкольные учреждения и школы; спортивные объекты и сооружения, организации экологического туризма, охотничьи хозяйства; амбулатории врача общей практики; пожарные аварийноспасательные депо и посты; объекты сервисного обслуживания (точки общественного питания, автомобильного сервиса, автозаправочные станции, гостиницы); учреждения культуры, центры традиционных народных промыслов и ремесел.

Особое внимание в реализации Программы развития регионов до 2020 года будет уделяться транспортным артериям, включающим опорные населенные пункты в единую транспортную сеть страны, обеспечивая тем самым мобильность населения и расширяя производственные возможности экономики села за счет снижения транспортных издержек и затрат времени на перевозки.

Не менее важный пункт в плане дальнейшего развития сельских территорий в Казахстане – это создание в опорных населенных пунктах центров оказания государственных и коммерческих услуг, что должно решить проблему доступа населения к ним. Речь в первую очередь идет об открытии центров обслуживания населения,

опорных пунктов полиции, филиалов банков второго уровня, микрокредитных организаций, сельских кредитных товариществ, страховых компаний, нотариусов, сервисно-заготовительных центров, станций технического обслуживания.

В заключение отметим, что объем капитальных вложений в агропромышленный комплекс на селе за восемь месяцев 2018 года достиг 175,7 млрд тенге. Это на 8,2% больше, чем в прошлом году. Более половины всех инвестиций пришлось на три главных житницы страны: СКО (25,7%), Костанайскую область (13,9%) и Акмолинскую область (11,2%). Именно эти три региона обеспечили по итогам прошлого года 72% совокупного валового сбора зерновых и бобовых культур, более 80% пшеницы. 99,7% инвестпортфеля АПК пришлось на растениеводство и животноводство, из них на выращивание сезонных культур – 61%, многолетних культур – 4,3%, оставшиеся 0,3% – на рыболовство и лесоводство. На животноводство направлено 26,9% инвестиций. Валовая добавленная стоимость сельского хозяйства за первое полугодие текущего года составила 557,3 млрд тенге. Это на 6,7% больше, чем в прошлом году.

Подводные камни программы «Сыбага»

Оформив кредит на покупку КРС под 4% годовых по программе «Сыбага», актюбинский фермер Бектурган Едрисов столкнулся с проблемой ввоза животных из-за рубежа. Теперь он планирует вернуть кредит.

Амина СУЛЕЙМЕНОВА

Крестьянское хозяйство «Алга-Искендир» занимается разведением крупного рогатого скота мясного направления в Алгинском районе Актюбинской области. Услышав о начале новой программы «Сыбага» на приобретение КРС под 4%, Бектурган Едрисов решил закупить в кредит около ста телок. По условиям данной госпрограммы, закуп скота должен производиться исключительно за рубежом.

«В июле в короткие сроки мы получили кредит в фонде поддержки сельского хозяйства – 40 млн тенге. Затем выезжали в несколько областей России, но везде был карантин на ввоз животных, только в двух областях не было карантина – это Самарская и Челябинская области. 15 июля мы выехали в Самарскую область. Здесь отобрали 120 телок породы герефорд, составили договор на закуп скота. Приехав в Актобе, предоставили в фонд поддержки сельского хозяйства все документы. Но 19 июля граница с Самарской областью закрылась. А с 25 июля закрылась и Челябинская область», – рассказывает Бектурган Едрисов.

К фонду поддержки сельского хозяйства у актюбинца нет претензий, но он возмущен тем, что правительство закрыло границу с Россией для скота по всему периметру, а в Казахстане ему скот нельзя покупать по условиям программы. «Нам говорят, что открываться граница не будет, надо ждать, пока кровососущие насекомые перестанут летать, они разносчики заразы. А это октябрь-ноябрь. Возможно, границу откроют, а возможно – нет, а вознаграждение по кредиту каждый месяц начисляется по 500 тыс. тенге. Нам также предложили закупать в Пензенской и Ленинградской областях, но меня не устраивает высокая цена. Если в Самарской области я договорился за 430 тыс. тенге, то в других областях этот скот стоит 650–700 тыс., какой мне резон покупать дороже», – отмечает он.

В филиале фонда поддержки сельского хозяйства отметили, что вопрос по «Алга-Искендир» уже закрыт, и фермеру стоит при-

слушаться к советам чиновников. «Границу на карантин закрывает министерство сельского хозяйства. Есть правила, которые запрещают ввоз скота из-за границы во время карантина. Это законодательство, и никто не может его нарушить. Любой скот, завезенный сюда, представляет риск заражения для животных Казахстана. Представителям «Алга-Искендир» предлагали привезти КРС из других регионов, например из Пензенской или Орловской областей, Татарстана. У Бектургана Едрисова были варианты завоза скота из других областей, однако он хочет только из Самарской области, но это невозможно, потому что данная зона закрыта, несмотря на то, что там скот дешевле, по словам фермера. Согласитесь, всегда будет дешевле большой скот», – считает заместитель директора фонда поддержки сельского хозяйства Алия Жолдасова.

По словам г-жи Жолдасовой, сейчас можно завезти скот из Татарстана. Местные исполнительные органы во главе с замкимом области Мавром Абдуллиным выезжали в Россию, в Пензенскую область, Башкортостан и пришли к договоренности с поставщиками. «МИО работает очень оперативно. Делается все, чтобы помочь потенциальным заемщикам. Здесь единичный случай, нельзя принципиально настаивать на том, чтобы открыли границу ради одного хозяйства. Другие хозяйства таких

По условиям данной госпрограммы, закуп скота должен производиться исключительно за рубежом, но Минсельхоз РК закрыл границы с Россией

претензий не предъявляют. Он же утверждает, что его скот стоит на границе. О каком скоте идет речь, если он не проплатил поставщику, не вывел КРС с базы. Есть такие заемщики, которые завозят скот из других благополучных зон России», – добавляет г-жа Жолдасова.

Кредит фермер может вернуть в любое время без штрафных санкций, заверила замдиректора, однако ему придется заплатить вознаграждение по кредиту, так как договор подписан и денежные средства уже перечислены на счет хозяйства.

Удочка вместо рыбы

602 млн тенге выделено в этом году для оказания денежной помощи нуждающимся в Актюбинской области

На 1 сентября государственная адресная социальная помощь в области назначена 3400 семьям на сумму 386 млн тенге. Больше всего среди получателей адресной социальной помощи детей до 18 лет – 62,5%, трудоспособных лиц – 15,5%, занятых уходом за детьми – 17,6%, прочих категорий получателей – 4,4%.

Наталья САЛЬКОВА

Проект «Орлеу» в пилотном режиме начали реализовывать в Актобе и двух районах области, Мартукском и Мугалжарском, в 2015 году. На следующий год его внедрили во всех районах. И если в 2017 году участниками программы стали 1408 человек, то в текущем году на начало сентября государственной адресной социальной помощью воспользовались 3400 семей. Значительно увеличилась и сумма выделенной денежной помощи – с 42 млн в прошлом году до 602 млн в текущем. Впрочем, дело не только в выделенных финансах. По словам руководителя областного управления занятости и социальных программ Кайрата Утарова, главное, что программа помогает семьям добиться финансовой независимости.

«В прошлом году 356 трудоспособных граждан были охвачены активными мерами занятости. В программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства приняли участие четыре человека. Трудоустроен на постоянную работу 171 человек, направлены на общественные работы – 111, на социальные рабочие места направлен 61 человек, курсы повышения квалификации прошли девять человек», – рассказывает Кайрат Утаров.

Из 266 семей, получателей обусловленной денежной помощи по проекту «Орлеу», 248 семей в прошлом году получили одновременные выплаты на развитие личного подсобного хозяйства.

В 2017 году право на участие в проекте «Орлеу» имели семьи, чьи

средние доходы на одного члена семьи в месяц были ниже 60% от размера величины прожиточного минимума. В текущем году адресная социальная помощь нового формата назначается семьям, доходы которых ниже 50% от величины прожиточного минимума. Сама адресная социальная помощь объединяет специальные государственные пособия для многодетных семей, детские пособия до 18-ти лет для малообеспеченных семей и адресную социальную помощь для малообеспеченных семей. При этом адресную государственную помощь делят на безусловную и обусловленную. И если безусловная рассчитана на семьи, которые не имеют в своем составе трудоспособных граждан, то обусловленная предусматривает обязательную занятость членов семьи, имеющих возможность трудиться.

«Есть люди, которые отказываются работать по состоянию здоровья. Есть те, которые вообще не хотят работать. Если трудоспособные члены семьи отказываются идти на работу, то первый раз мы уменьшаем размер адресной социальной помощи на 50%, при повторном отказе помощь приостанавливается на 100% всем членам семьи, за исключением детей до 18 лет и матерей, ухаживающих за детьми до семи лет», – говорит ру-

ководитель управления занятости и социальных программ.

В этом году 1008 получателей обусловленной социальной помощи получили возможность трудоустроиться. Постоянную работу обрел 491 житель области, на общественные оплачиваемые работы направлены 334 человека, на социальные рабочие места – 79 человек, на молодежную практику – девять человек. Из 2701 семьи, которая получила денежную помощь от государства, 479 смогли направить одновременные выплаты на развитие личного подсобного хозяйства и организовать собственное дело.

«Очень удобно, что помощь можно получать либо ежемесячно, либо сразу за полгода. Эти деньги позволяют приобрести, допустим, швейную машинку и обеспечить в дальнейшем свою занятость, либо купить скот или птицу, вырастить и продать. Многие семьи так и делают», – рассказывает Кайрат Утаров.

Однако, по словам специалистов, не обходится без трудностей. Нередко у семей, претендующих на помощь со стороны государства, отсутствуют документы на жилье, либо нет прописки. Для решения этих вопросов в районах работают региональные комиссии, в состав которых входят сотрудники акимата, отделов занятости и соцпрограмм, «Нур Отана».

Отчет о назначении и выплата государственной адресной социальной помощи на 1 сентября 2018 года

№	Город, район	Назначена АСП на 1.09.18		
		Семья	Человек	Сумма назначения, тыс. тенге
1	Актобе	754	3621	84383,4
2	Айтеке би	161	819	17272,2
3	Алга	447	2191	56608,2
4	Байганин	135	792	20914,0
5	Иргиз	177	1078	19574,4
6	Каргала	121	500	9564,3
7	Кобда	149	703	18339,9
8	Мартук	288	1335	28811,2
9	Мугалжар	333	1542	34424,9
10	Темир	206	1024	20395,9
11	Ойыл	263	1428	36301,2
12	Хромтау	149	584	14015,4
13	Шалкар	217	1097	25435,6
Всего по области		3400	16718	386040,6

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ALMATY CHALLENGER

ПРИЗОВОЙ ФОНД \$50 000

01.10.2018-06.10.2018

Место проведения: г. Алматы, Теннисный Центр "ЭИС", м-н Мамыр-1, 29/10
тел.: +7 777 470 06 66, +7 (727) 265 55 54
www.ktf.kz

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Зло не умрет, пока жива франшиза



На экраны вышел очередной фильм из вселенной «Защиты», которая так полюбилась зрителям по всему миру. На сей раз это «Проклятие монахини» – спин-офф к «Защити-2» за авторством режиссера Корина Харди.

Елена ШТРИТЕР

Джеймс Ван своими «Защитами» сумел создать хороший образец хоррора, в котором в меру используются скримеры и при этом царит шекоющая атмосфера надвигающегося ужаса. Но вот удасться ли по сути начинающему режиссеру («Проклятие монахини» – это вторая работа Корина Харди в полном метре) удержать созданную Ваном атмосферу?

Сюжет, как водится, прост и банален. Есть некое место, где живет зло. И некие герои, которые зло это должны победить. Место традиционно мрачное, а среди героев присутствует юная леди. Которая, в конце концов, это зло и уничтожит. Конечно же, не до конца, ибо зло – бессмертно. Как и франшизы (к сожалению).

На сей раз сражаться с демоном предстоит инициативной группе в лице отца Брука (Демиан Бишир), послушницы Ирэн (Таисса Фармига) и осевшего в румынской глубинке франко-канадца Френчи (Ионас Блоке). Демон в лице монахини (Бонни Ааронс) окопался на земле графа Дракулы, в румынских дебрях. Пару-тройку столетий назад церковники отменили замок у какого-то дворянина, который баловался запрещенными ритуалами и почти призвал дьявола в наш бренный мир. Дворянина убили, дьявола отправили обратно, полуоткрытые ворота запечатали, замок реэквизировали под монастырь, заселили в обретенную собственность монахинь и благополучно о ней забыли. Но зло на то и зло – оно не дремлет. В общем, во время Второй мировой асы Геринга кинули на замок пару бомб. Замок выстоял, но его изрядно сотрясло, и ворота... немного расстрекались. Зло начало просачиваться в наш мир.

Впрочем, об этом никто не знал. Разве что местные при упоминании обители нервно плевали через плечо. Ватикан же обратил свой взор

в ту сторону после самоубийства монахини. Как оказалось, последней в этой обители...

Ну что сказать, перед нами очередной аттракцион. Неплохой. Вполне качественный даже. Зрители пугают по всем канонам жанра: не жалея нагнетающей музыки и расставленных в самых, порой неожиданных, местах бу-эффектов, которые заставляют даже бывалых любителей ужасов нервно вздрагивать, вскрикивать и отворачиваться от экрана.

Но несмотря на то, что аттракцион получился довольно каче-

всего «сделают ноги» из подобного места. Обычно именно это придает подобным хоррорам некое очарование. Но здесь они просто бьют все возможные рекорды по соотношению количества совершенных тупостей к выживаемости персонажа.

Впрочем, и сюжет порой просто убивает. Ну, к примеру, те же расстрекавшиеся ворота. Знаете, мне всегда казалось, что ворота в преисподнюю – понятие больше метафизическое. Посему не совсем понятно, как какое-то сотрясение могло их вновь «открыть». К чему сложности с круглосуточными мо-



ственным, лично мне не хватило... страха. Да-да. Именно того иррационального страха, когда на экране вроде бы и нет ничего пугающего, но по спине табунами проносятся мурашки. А ощущение чего-то непреодолимо жуткого просто пропитывает зал. Вот с этим у Корина Харди не сложилось.

Надо сказать, что все предпосылки у картины были: странное самоубийство, пугающая церковь в лесу, темные коридоры и скрипящие двери. Красивая и по-настоящему отличная операторская работа (к слову, фильм был полностью снят в Румынии, и пейзажи там великолепные). Атмосферность антуража поначалу создает просто невероятное настроение. Но все это в результате скатывается в какой-то треш, наполненный всеми возможными клише кинолента подобной направленности: пероврачающиеся кресты, сгорающие тела, даже обряды экзорцизма – как по одному лекалу с другими аналогичными лентами.

Герои картины регулярно радуют абсолютным отсутствием логики, здравого смысла и инстинкта самосохранения. Но без этого такое кино тоже невозможно. Согласитесь, люди, обладающие всеми вышеперечисленными качествами, прежде

литвами, если все проблемы в расстрекавшейся каменной кладке? И если все так просто, то почему это все цементом не залить?

Что касается актерской игры, то прежде всего хочется отметить Бони Ааронс. Пугала она добротной: ей даже гримироваться с такой внешностью не надо, а в образе дьявольской монашки актриса просто незабываема (уж не знаю, хорошо это или плохо).

Остальные же... Таисса Фармига весь фильм «радовала» однообразно испуганным выражением лица, а Демиан Бишир – невозмутимостью бывалого охотника за демонами. Ионас Блоке внес в картину немного юмора.

Впрочем, однозначно сказать, что фильм не удался, нельзя. Отнюдь. Вот только многие любители пощекотать нервы давно ждут каких-то новых концептов и творческих решений, чтобы испытывать не секундный страх от внезапности, а держаться в напряжении и вбивать ногти в кресло гораздо большее время. А «Проклятие монахини» – всего лишь хорошее развлечение. Он не продвигает вселенную «Защиты» ни на шаг. Да и качеством не особо блещет. Однако для развлечения в выходные дни в компании друзей – самое то. Но не более.

Новые гастрономические горизонты

В начале осени ресторан VISTA традиционно открывает новый сезон гастрономических событий. О том, каким он будет, мы спросили шеф-повара The Ritz-Carlton, Almaty Исмаила Алчая.

Анна ЭМИХ

– По традиции каждую осень The Ritz-Carlton, Almaty открывает новый сезон кулинарных путешествий. Что нового вы приготовили для своих гостей?

– Каждую осень мы обновляем меню, ведь на прилавках появляются свежие сезонные продукты. В этом сезоне в меню ресторана VISTA мы вводим несколько новых позиций, которые, уверен, порадуют наших гостей.

В сентябре мы снова запустили итальянские и турецкие вечера и привнесли в них приятные новшества. Итальянские вечера проходят каждый четверг и предлагают гостям разнообразие пасты, приготовленной вручную, пиццы, антипасты, салатов и великолепных фирменных десертов. В меню также есть итальянские супы, я советую попробовать сельский томатный суп и шафран-суп из морепродуктов. Ко всему прочему гости могут отведать разнообразные мясные блюда, например нежные бараньи или говяжьи ребрышки Тальянти. Еще одна новая позиция: куриные грудки пиката. И, конечно, никак нельзя не упомянуть про ризотто с маскарпоне и тимьяном или грибами.

А каждую пятницу мы переносим своих гостей в колоритную и щедрую Турцию. Мы предлагаем ужин в самых лучших традициях: сначала гостям подается мезе – это пять-шесть различных закусок и салатов: хайдари (йогурт с сухой мятой), зме (овощной соус с острым вкусом), хумус, мутабаль (баклажаны с соусом тахини). Затем мы подаем традиционный турецкий суп и далее – основное блюдо, которое выносим на большом деревянном подносе – ассорти из нежнейшего мяса на огне: куриный и говяжий шашлык, адана-кебаб и кефте (мясные шарики). В новом сезоне в основное блюдо добавлен сиба на гриле. Вечер завершает сет из турецких традиционных десертов: турец-



кое печенье шекерпаре с миндалем, рисовый пудинг и наивкуснейшая пахлава. Невозможно передать словами аутентичную атмосферу ужина и сочетание ярких вкусов средиземноморских блюд – это необходимо увидеть и попробовать.

Самое большое изменение касается воскресных branчей. Теперь каждое воскресенье мы устраиваем для наших гостей воскресное барбекю. И приглашаем отведать тающего во рту мяса, приготовленного на открытом огне – шашлычки, стейки, конина на вертеле, куриная грудка, сиба, сочные бургеры. Помимо этого, гостей ждут станции салатов и закусок с разнообразием сыров, свежайшая выпечка и, конечно же, сладости и десерты.

– Как вам пришла идея проводить воскресные барбекю?

– Мы решили объединить неподдельную любовь казахстанцев к мясу с традиционными семейными ценностями. Отобрали все самое лучшее и приготовили для наших гостей особое воскресное предложение – Sunday BBQ. Это отличный повод собраться семьей и разделить самое теплое время и эмоции с родными и друзьями, а мы, Дамы и Господа ресторана VISTA, поможем вам насладиться этими моментами в максимально комфортной и приятной атмосфере.

– Какое мясо вы используете для барбекю?

– В своем меню для воскресных барбекю мы используем как импортное, так и местное мясо, а наши волшебники-повара делают из него настоящие шедевры. Например, конину закупаем у проверенных

поставщиков с фермы, расположенной под Алматы (поверьте, ни у кого нет конины лучше, чем у локальных производителей), нежнейшую черную треску мы импортируем с Аляски, высококачественную говядину Black Angus привозим из США, также мясо закупаем в Австралии (там производят лучший вагю).

– Сколько стоят тематические ужины и Sunday BBQ?

– Стоимость итальянских и турецких ужинов составляет 12 тыс. тенге на персону, не включая алкогольные напитки. 17 тыс. тенге – вместе с безлимитным алкоголем. Для итальянских ночей – это вино и пиво, для турецких – традиционная раки. Предложение Sunday BBQ действует с 12:30 до 16:00. Стоимость составляет 12,5 тыс. тенге на персону, включая алкогольные напитки. Дети до шести лет – бесплатно. В дни воскресных BBQ детей развлекают аниматоры.

– Расскажите о гастрономических планах? Чем планируете удивлять?

– Мы обсуждаем возможность вести вечера индийской кухни. Количество туристов из Индии растет с каждым годом. Это обусловлено не только перелетом – всего три часа полета, и туристы попадают в совершенно иную климатическую зону и отличный ландшафт. А кроме этого, очень много алматинцев хотят попробовать аутентичную индийскую кухню, но в Алматы не много мест, которые делают такое предложение. Поэтому я уверен, что такие ужины будут пользоваться таким же успехом, как наши турецкие и итальянские вечера.

Weekend с «Курсивъ»

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия – в подборке «Къ».

Мероприятия в Алматы

Балет «Лебединое озеро»
В основу сюжета положены многие фольклорные мотивы, в том числе старинная немецкая легенда.
Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

Опера «Травиата»
29 сентября, 17:00
Зрителю ждет премьера новой постановки оперы Дж. Верди.
Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

Спектакль «Космос: Битва за бессмертие»
29 сентября, 19:00

«Космос: Битва за бессмертие» – это захватывающий авторский музыкальный спектакль в жанре фэнтези.
Место: Казахконцерт, пр. Абылай хана, 83
Вход: 1500–3000 тенге

Джазовый вечер с Сибель Косе
29 сентября, 19:30
Джаз с пряным послевкусием этники. В лучших традициях исполнительского искусства турецкой джаз-дивы Сибель Косе.
Место: «Музкафе», пр. Абая, 117
Вход: 5000 тенге

Мероприятия в Астане

Музыкальный квартирник на «Кухне WE»
28 сентября, 19:30
На «Кухне WE» выступают музыканты из Астаны и Караганды, которые исполняют авторские песни и интересные каверы.
Место: «Кухня WE», ул. Ирченко, 31
Вход: от 1500 тенге

Благотворительный гала-концерт World Heart Day

29 сентября, 13:00
В концерте прозвучат известные и всеми любимые композиции в исполнении известных артистов театра «Астана Опера».
Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 5000 тенге

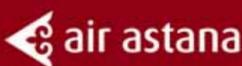
Спектакль «Карнавальная ночь»
29 сентября, 19:00
Венецианская комедия по пьесе Ганнио Слуджи.
Место: Холл Энергии, пр. Мангилик Ел, В2.3
Вход: от 5000 тенге

Балет «Дон Кихот»
30 сентября, 18:00
В 1869 году М. Петипа создал балет на сюжет, заимствованный из романа М. Сервантеса «Дон Кихот».
Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге



ОСЕННИЕ КАНИКУЛЫ В ЕВРОПЕ

Приглашаем в осеннюю Европу! Не упустите период ярких фестивалей, самых размеренных туристических экскурсий по приятным осенним ценам, бодрящего воздуха и романтического листопада. Красивое путешествие начинается с красивого и комфортного полета с «Эйр Астаной».



SAMSUNG
Увеличенный внутренний объем.
Мощная разморозка

HOTBLAST™
Быстрая разморозка на большом поворотном столе 345 мм с объемом 32 л.