

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №41 (765)



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

КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 41 (765), ЧЕТВЕРГ, 18 ОКТЯБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:

120 МЛН
ДЛЯ БИЗНЕСА

03

ИНВЕСТИЦИИ:

НЕРВНАЯ ИЕНА

04

АКЦЕНТ:

РУКОВОДСТВО
К ДЕЙСТВИЮ

06



АКЦЕНТ:

ФОНДЫ
ПО ПОТРЕБНОСТЯМ

07

* Бриф-новости

Может ли казахстанско-узбекский центр приграничной торговли стать популярнее «Хоргоса»?

Между Казахстаном и Узбекистаном ведутся переговоры о запуске МЦПС «Туркестан». Если они будут успешными, то товарооборот нового центра торговли может оказаться выше, чем у МЦПС «Хоргос» на границе с Китаем. Но, похоже, это устраивает не всех.

>> 2

Последний угольный вздох

В столице Казахстана введен временный компенсирующий тариф на теплоснабжение, который делает Астану вторым в Казахстане крупным городом страны после Павлодара по дешевизне теплоэнергии. Однако уже к 2020 году астанчане могут начать платить за тепло примерно столько же, сколько сейчас платит Алматы, — за счет газификации своей отопительной системы.

>> 3

i-как дорого

В мире технологий только и говорят о запуске продаж очередного флагмана от Apple. Как бы ни ругали его обладатели других гаджетов, именно iPhone стал эталоном современного смартфона и обязательным атрибутом золотой молодежи. Сколько стоит новинка в официальных магазинах мира и за сколько ее можно приобрести в Казахстане, выяснял «Къ».

>> 8

Казахстанские производители мяса стремятся в Китай

Дефицит говядины в Китае составляет 1 млн тонн в год. По прогнозам экономистов, к 2030 году эта цифра вырастет до 3 млн тонн. У Казахстана есть возможность занять свободную нишу. Но при этом на внутреннем рынке потребление говядины падает за счет роста цены на мясо.

>> 9

Мошенники на страховом рынке

Общие выплаты по страховкам в большинстве случаев не дотягивают и до четверти объема собранных на рынке премий. Есть компании, где этот показатель вообще не превышает 7–15%. При этом сами страховщики жалуются на процветающее со стороны потребителей их услуг мошенничество.

>> 10

Валютная зависимость

В понедельник Национальный банк Казахстана в первые с октября 2015 года повысил базовую ставку. Сейчас этот показатель составляет 9,25% с коридором ±1%. «Къ» поговорил с экспертами и попытался отследить влияющие ситуации в России на денежно-кредитную политику НБ РК.

>> 12

Казахстан выдавливает Россию с рынка зерна

Нынешний урожай в Российской Федерации поможет Казахстану перехватить некоторые смежные с россиянами рынки.

>> 13

Взаимоотношения Казахстана и США: доверяй, но проверяй

12 октября Министерство национальной экономики Казахстана сообщило об итогах рабочей поездки своего руководителя Тимура Сулейменова в Вашингтон. На первый взгляд она прошла удачно. Но есть оставшиеся за кадром нюансы.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Судя по сообщению пресслужбы Министерства национальной экономики РК (МНЭ), рабочая поездка Тимура Сулейменова в Вашингтон в целом прошла в позитивном ключе. Отмечается, что в ходе прошедших встреч особое внимание «было уделено реализации достигнутых договоренностей между президентами Казахстана и США в январе текущего года», а также «затронуты темы по соблюдению экономических интересов Казахстана в условиях введения США антироссийских санкций». Кроме того, рассматривались вопросы по продвижению потенциального членства Казахстана в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Дьявол кроется в деталях

И если по первой и третьей темам переговоров каких-либо разногласий, похоже, не наблюдалось (в частности, в сообщении пресслужбы Министерства национальной экономики отмечается, что американская сторона обозначила свой интерес к реализации новых совместных проектов в различных сферах экономики, а также выразила готовность содействовать вступлению Казахстана в ОЭСР), то при обсуждении вопроса о возможном введении американских санкций в отношении ряда стран на экономические интересы Казахстана, похоже, появились некоторые недомолвки. К примеру, обращает на себя



Американцы заверили Тимура Сулейменова, что к Казахстану претензий нет, но апрельские ограничения пока не сняли

вниманием встреча Тимура Сулейменова с американскими сенаторами, возглавляющими банковский комитет Сената США, — республиканцем Майклом Крейпо и демократами Крисом Ван Холленом и Робертом Менендесом. Отмечается, что в беседе с казахстанским министром влиятельные американские политики не только подтвердили важность Казахстана как ключевого партнера в Центрально-Азиатском регионе, но и отметили, что антироссийские санкции не направлены против экономики РК.

Безусловно, по идее, подобные заверения от известных политиков США должны успокаивать правительство Казахстана. Но, как говорится, дьявол кроется в деталях. А вот детали эти как раз и не позволяют в полной мере доверять словам американских сенаторов, которые, скорее всего, продемонстрировали делегации из Казахстана один из вариантов полета. Дело в том, что и Майк Крейпо, и Крис Ван Холлен, и Боб Менендес, во-первых, находятся в жесткой оппозиции к президенту США Дональду Трампу, регулярно

критикуя его экономическую политику. Во-вторых, они относятся к числу тех «ястребов», кто активно ратует и за принятие жестких мер в отношении Турции за дело уже освобожденного пастора Эндрю Брансона, и за наказание Саудовской Аравии за возможную причастность ее властей к убийству журналиста The Washington Post Джамали Хашогги, и, естественно, за ужесточение санкций против России. Лоббирующий интересы армянской диаспоры сенатор от штата Нью-Джерси Боб Менендес, кстати, в 2014 году даже

попал в черный список Кремля с соответствующим запретом на въезд в Россию. Наконец, нельзя не заметить, что ни Менендес, ни Крейпо, ни Ван Холлен, ежедневно обновляющие свой аккаунт в Twitter, и словом там не обмолвились о встрече с делегацией из Казахстана. Что, в свою очередь, позволяет не только высказать предположение о декларативности заявлений американских сенаторов, но поставить под сомнение их знание ситуации вокруг Казахстана.

2 >>

Рынку GSM пропишут комплаенс

Прошлогодний ажиотаж с бензином на внутреннем рынке вынудил государство согласиться с доводами ресурсодержателей о необходимости более гибкого регулирования розничной торговли GSM. В результате антимонопольный комитет готов сесть с основными игроками рынка за стол переговоров.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Напомним, что осенний топливный кризис 2017 года был спровоцирован не только одновременной остановкой на ремонт и модернизацию двух из трех крупных НПЗ республики, но и особенностями антимонопольного законодательства. Заложниками которого стали не только участники рынка, но и сами антимонопольщики: им юридически предписывалось штрафовать участников рынка, повышающих цены на свою продукцию при наличии остатков товара, закупленного по прежней цене. На практике это привело к тому, что розница не торопилась закупать более дорогостоящий российский бензин, пока ее резервуары полностью не освободятся от более дешевого казахстанского, поскольку одновременная реализация того и другого продукта по разным ценам оборачивалась возбуждением административного производства и штрафом.

Такая система регулирования рынка обернулась для конечного покупателя дефицитом — и согласием со словами министра энергетики Каната Бозумбаева о том, что дорогой бензин лучше его отсутствия. Для топливной казахстанской розницы она в 2017 году обернулась 50



расследованиями и штрафами на общую сумму свыше 300 млн тенге, для казахстанских судов, через которые все эти расследования проходили, — пониманием того, что если на одном и том же товарном рынке за одно и то же постоянно штрафуются разные субъекты, то дело, вероятно, уже не в их законопослушности, а в несоответствии регулирующего их деятельность законодательства тому, что на этом рынке происходит.

Когда в суде должен просыпаться экономист

По словам председателя специализированной судебной коллегии Верховного суда Казахстана Айгуль Кыдырбаевой, с жалобой на действующий механизм регулирования своего рынка до этого ведомства не так давно дошла топливно-энергетическая ассоциация страны. Суть жалобы — в стране вроде как отменено регулирование цен на GSM со

стороны государства, однако при этом антимонопольные органы ежегодно проводят расследования по выявлению ценового сговора при реализации нефтепродуктов. «Практика рассмотрения таких дел в судах показала, что действующее законодательство не устанавливает четких правил проведения таких расследований, не определяет достаточно достоверные виды доказательств для предъявления обвинения, в результате любое изменение цен на нефтепродукты антимонопольным органом трактуется как нарушение законодательства, даже тогда, когда фактические расходы на реализацию превышают полученный доход», — констатирует представительница ВС.

Иными словами, основным доводом антимонопольщиков при определении виновности реализатора GSM является факт повышения цен на топливо при наличии остатков,

приобретенных до повышения оптовых цен. Следуя этой логике, повышать цену на новую партию товара ты имеешь право только после того, как продал весь объем прежней партии, даже если стоимость новой партии на порядок выше стоимости этих остатков. В результате и возникает ситуация, при которой даже угроза дефицита на рынке не подстегивает ресурсодержателей к своевременной покупке новых объемов топлива, пока они не распродают прежние объемы.

Тут есть и еще один нюанс: если реализатор GSM не закладывает в свою нынешнюю цену грядущее увеличение стоимости приобретаемого товара, то в следующей своей закупке он снизит его объемы. Все эти аспекты разом и сработали осенью прошлого года, если не создав, то усугубив напряжение на внутреннем рынке. А заодно обнажив все несовершенство судебной практики по делам, связанным с нарушениями антимонопольного законодательства.

«Мы пришли к выводу о необходимости совместного обобщения судебной практики по делам, связанным с применением антимонопольного законодательства, как на местах, так и на центральном уровне в первой половине следующего года, чтобы вместе с антимонопольщиками выявить причины ошибок и проблем и установить единую практику применения законодательства, — говорит Кыдырбаева. — Нам необходима понятная и предсказуемая судебная практика, а также помощь экспертов в таких специфических вопросах, как антимонопольное законодательство», — признает она.

2 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Может ли казахстанско-узбекский центр приграничной торговли стать популярнее «Хоргоса»?

Между Казахстаном и Узбекистаном ведутся переговоры о запуске МЦПС «Туркестан». Если они будут успешными, то товарооборот нового центра торговли может оказаться выше, чем у МЦПС «Хоргос» на границе с Китаем. Но, похоже, это устраивает не всех. Подробности у «Къ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Каждую субботу и воскресенье тысячи рядовых жителей Ташкента и близлежащих к столице Узбекистана населенных пунктов массово отправляются, как они сами говорят, за границу. Их путь лежит в ставший недавно миллионным казахстанский город Шымкент. После того, как полтора года назад официальный Ташкент упростила процедуру выезда своих граждан за рубеж и значительно улучшил свои отношения с соседними странами, самый крупный город юга Казахстана почти мгновенно превратился в своеобразную торговую Мекку для огромного числа узбекистанцев. Другое дело, что ни СМИ Узбекистана, ни тем более чиновники из ташкентских коридоров власти этот факт длительное время не желали признавать.

До 30 тысяч в сутки

Ситуация изменилась лишь в начале уходящей недели. Неожиданно для всех людей, которые постоянно ведут мониторинг происходящих в Узбекистане событий, на страницах популярных узбекских интернет-изданий появились материалы со ссылкой на казахстанские СМИ о готовности рядовых узбекистанцев простаивать несколько часов на пропускных пунктах узбекско-казахстанской границы ради приобретения в Казахстане качественных товаров по доступным ценам. В частности, в публикациях отмечалось, что в сутки только через пешеходный пограничный пункт «Гишт-Куприк – Жибек-Жолы» проходят до 30 тыс. граждан Узбекистана, которые везут с рынков Шымкента пользующиеся у них особым спросом строительные материалы, бытовую технику и продукты питания. Любопытно, что этим материалам предшествовали статьи, которые были посвящены предложению **Нурсултана Назарбаева** построить на казахстанско-узбекской границе Международный центр приграничного сотрудничества «Туркестан», взяв за основу опыт казахстанско-китайского «Хоргоса».

Судя по появившимся под публикациями о проекте по созданию МЦПС «Туркестан» комментариям читателей, как в узбекских СМИ, так и в популярных Telegram-чатах рядовым жителям Узбекистана идея **Нурсултана Назарбаева** очень понравилась. Достаточно много узбекистанцев отметили, что появление подобного центра беспешинной торговли на границе с Казахстаном значительно увеличит товарооборот между двумя странами и, вероятнее всего, уже в течение года легко достигнет \$5 млрд, которого в Астане планируют достичь только к 2020 году. Более того, есть точка зрения, что благодаря более развитой инфраструктуре ташкентско-шымкент-



ской агломерации с ее населением почти в 5 млн человек новый центр приграничного сотрудничества станет намного популярнее «Хоргоса», превзойдя его по количеству торговых операций и одновременно способствуя снижению цен на основные товары и услуги по обе стороны границы.

Уже в ближайшие дни жители обеих стран могут столкнуться с транспортным коллапсом на границе, который приведет к повышению цен на целый ряд далеко не рядовых товаров.

Фото: Самат МЫРЗАЛИЕВ

Под благи намерениями

Вместе с тем нельзя исключать, что идея появления МЦПС «Туркестан» нравится далеко не всем. Причем как в Узбекистане, так и в Казахстане. К примеру, источники «Къ» в деловых кругах Республики Узбекистан обратили внимание нашего издания на появление в конце июня текущего года постановления кабинета министров РУ за №463 «О дополнительных мерах по совершенствованию порядка провоза физическими лицами товаров в Республику Узбекистан». В соответствии с этим постановлением для населения, отметили собеседники «Къ», были существенно снижены нормы ввоза физическими лицами на территорию страны продовольственных товаров и бытовой техники. К примеру, если до появления постановления рядовые граждане могли ввозить в страну товаров на сумму в \$300 при каждом пересечении границы с Узбекистаном, то теперь товаров на эту сумму можно ввозить только один раз в месяц. Подвергся ограничению и вес ввозимых продовольственных товаров – до 2 кг каждого наименования в одной руке. Тем самым, отметили источники «Къ», жители Узбекистана теперь вынуждены отказываться от приобретения в Шымкенте, например, ранее популярных у них пятилитровых бутылок растительного масла или трехкилограммовых пакетов муки казахстанского производства.

Интересно, что, по информации наших собеседников, пролоббировали введение «дополнительных мер» узбекские производители аналогичных товаров, которые стали выражать обеспокоенность катастрофическим падением спроса на их продукцию на внутреннем рынке. Соответственно ташкентские источ-

ники «Къ» не исключили, что эти же влиятельные в правительственных кругах производители постараются затормозить переговоры по созданию очень выгодного для населения Узбекистана и Казахстана Международного центра приграничного сотрудничества «Туркестан», поскольку со своей продукцией не смогут на равных конкурировать с компаниями из Республики Казахстан.

Странный пресс-релиз

Очень похоже, что есть противники расширения торговли с Узбекистаном и в правительственных кругах Казахстана. Косвенно на это указывает достаточно странный пресс-релиз от Комитета государственных доходов РК, появившийся в среду, 17 октября. В его первоначальной версии, которая позже была отредактирована, в качестве одной из мер по ускорению пропуска возрастающего потока грузового транспорта через казахстанско-узбекскую границу, увеличившегося с 5,8 тыс. в январе 2017 года до 21,7 тыс. в сентябре 2018 года, предлагалось закрыть на 1,5 года на реконструкцию автодорожного пропускного пункта «Б. Коныбаев». И здесь стоит пояснить, что это значит. Дело в том, что на казахстанско-узбекской границе есть только три автодорожных пропускных пункта. Первый – это «Навои – Капланбек», находящийся между Ташкентской и Туркестанской областями близ города Сарыагаш и работающий только в светлое время суток. Второй – круглогодичный «Яхлама – Б. Коныбаев», работающий с селом Бозсу Туркестанской области. Наконец, третий – «Каракалпакия – Тажен», расположенный на границе Республики Каракалпакстан и Мангистауской области, который, как и «Навои – Капланбек», работает только днем. Это значит, что уже в ближайшие дни жители обеих стран столкнутся с транспортным коллапсом на границе, который может привести к повышению цен на целый ряд далеко не рядовых товаров. Соответственно при таких обстоятельствах рассчитывать на скорое появление МЦПС «Туркестан» скорее как-то не приходится. И хорошо, если это ошибочное мнение.

Взаимоотношения РК и США: доверяй, но проверяй

<< 1

Эксперты: санкций нет, но они есть

Очень осторожно, но схожей точки зрения придерживаются и эксперты, которым «Къ» задал один простой вопрос: «Можно ли верить заверениям американских политиков, заявивших, что, к примеру, антироссийские санкции не направлены против экономических интересов Казахстана?». Так, в беседе с «Къ» ранее занимавший высокие посты в структурах казахстанского МИДа общественный деятель **Казбек Бейсебаев** заметил, что дело не в том, можно верить или не верить заявлениям американских политиков, а в том, что антироссийские санкции в любом случае затрагивают интересы Казахстана. «Причина проста: Россия является для нас самым главным политическим и экономическим партнером, тогда как США могут поставить нам какие-то условия касательно торгово-экономического сотрудничества. Например, не покупайте продукцию у такой-то российской компании или что-то в этом роде», – поделился своим мнением с «Къ» **Казбек Бейсебаев**.

В какой-то мере аналогичной позиции придерживается и политолог **Андрей Чеботарев**. «Вероятнее всего, американские сенаторы имели в виду, что прямым следствием от санкций против России для экономики Казахстана не будет. Другое дело, что есть косвенные влияния, которые мы видим. В результате американских санкций экономическая ситуация в Российской Федерации ухудшилась, что отразилось и на нас», – отметил Андрей Чеботарев, заметив, что публикация от Министерства национальной экономики Казахстана сильно похожа на пиар-ход с целью успокоить население страны. Вместе с тем он обратил внимание на деятельность Каспийского трубопроводного консорциума (КТК), где тесно сотрудничают между собой казахстанские, российские и американские компании, и из которого пока никто не выходил, да и санкции против членов консорциума не вводились.

Своими рассуждениями по поводу доверия к заверениям сенаторов США во время их встречи с главой МНЭ РК **Тимуром Сулейменовым** поделился с «Къ» и еще один казахстанский политолог – **Эдуард Полетаев**. В частности, он заметил, что доверие в политике является важной категорией, которую исследуют ученые, поскольку она относится к социально-психологическому феномену. «Умение завоевать доверие – важнейшее качество политического деятеля. Американские политики не являются какими-то уникальными. История показывает, что они говорили как ложь, так и правду. Политики даже если обманывают, то никак не больше других деятелей. Просто многое в их речах зависит от конкретной целесообразности, намерений и планов», – заметил Эдуард Полетаев. В случае необходимости политики всегда могут объяснить, почему обещание не было выполнено.

Неприятные моменты

Между тем, судя по публикации на официальном сайте Министерства национальной экономики Казахстана от 12 октября, во время рабочей поездки казахстанской

делегации в Вашингтон отнюдь не все встречи относились к числу приятных. Вероятно, особенно сложным был разговор с заместителем торгового представителя Соединенных Штатов **Джеффри Гершем** по вопросу участия Республики Казахстан в Обобщенной системе преференций США (ОСП). Дело в том, что в апреле текущего года офис торгового представителя США на основании петиции от Американской федерации труда и Конгресса индустриальных организаций лишил Республику Казахстан преференций в торговле с Соединенными Штатами. Отмечалось, что Казахстан не предпринял шагов для обеспечения своих работников международно признанными правами, в которые входит право на свободу создания ассоциаций и разрешения коллективных трудовых споров. Кроме того, указывалось, что Казахстан «активно ограничивает право работников формировать профсоюзы и ассоциации работодателей», а также имеет ограничивающее законодательство и враждебно относится к независимым трудовым представителям, на что неоднократно обращала внимание Международная организация труда (МОТ). Так вот, если верить сообщению от Министерства национальной экономики РК, на этот раз американская сторона положительно оценила не только стремление Казахстана к дальнейшему сотрудничеству с МОТ, но и его приверженность продолжать работу по приведению казахстанского законодательства в соответствии со стандартами ОСП. Возможно, так и есть. Другое дело, что на официальном сайте офиса торгового представителя США так и не появилось сообщения о снятии с Казахстана апрельских ограничений.

Что будет, то будет

А вот вашигтонская встреча с министром торговли США **Уилбуром Россом**, похоже, прошла в более позитивном ключе. Сообщается, что Росс «положительно оценил прогресс в части практической имплементации защиты прав и интеллектуальной собственности в Казахстане». Более того, он выразил надежду, что в ходе предстоящего визита американской торговой миссии в Астану и Алматы, которая состоится 24–25 октября, Соединенным Штатам и Казахстану удастся не только подписать новые контракты, но и заключить ряд двусторонних соглашений. Впрочем, нельзя исключать, что ряд намеченных планов Уилбура Росса во время предстоящей поездки в Казахстан не будут реализованы. В процесс переговоров может запросить вмешаться большая политика в виде возможной встречи 19 октября на казахстанско-узбекской границе президентов России и Узбекистана – **Владимира Путина** и **Шавката Мирзиёева с Нурсултаном Назарбаевым**. Учитывая, что Москва и Ташкент уже объявили о вероятном подписании в ходе визита Путина в Узбекистан различных контрактов и соглашений на общую сумму в \$20 млрд, можно вполне допустить, что Астане придется пересмотреть некоторые статьи взаимоотношений с США, вступающие в силу после 25 октября текущего года, санкции которых «против ряда стран» как будто не затрагивают экономических интересов Республики Казахстан.

Рынку GSM пропишут комплаенс

<< 1

На сегодня уже подготовлено положение об экспертном совете при Верховном суде, в состав которого войдут профильные специалисты для оказания практической помощи судьям в рассмотрении сложных дел различных категорий – пока речь идет о привлечении в такой совет таможенников и налоговиков, но председательница ВС не исключает, что он будет дополнен и специалистами по антимонопольному праву.

При этом председатель коллегии главного суда страны убеждена: казахстанским судьям, работающим с этой категорией дел, необходимо по примеру немецких коллег получать второе, экономическое образование. Поскольку дела по нарушениям антимонопольного законодательства находятся на стыке юриспруденции и экономики, причем при вынесении решения по ним судья должен учитывать как юридические, так и экономические доводы как минимум в равной степени.

Антимонопольщики готовы сесть за стол переговоров

Пока при рассмотрении таких дел в Казахстане юридический аспект преобладает над экономическим – и сами антимонопольщики признают, что ничего хорошего в этом нет. Хотя бы потому, что через несколько лет внутренний рынок GSM может снова стать чувствительным к импортным поставкам, и если ничего не менять в действующей системе администрирования, то осень 2017 года может повториться во всей своей красе. И не только на рынке GSM, но и на других товарных рынках, имеющих свою специфику, не учтенную рамочным антимонопольным законодательством.

«Товарный рынок розничной реализации GSM у нас сегодня относится к тем рынкам, где имеется наибольший риск совершения нарушений антимонопольного законодательства. Основная статья, по которой мы работаем на этом рынке, – это согласованные действия; она

наиболее критикуемая со стороны предпринимателей», – сказал в интервью «Къ» заместитель председателя Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики **Рустам Ахметов**. – Мы уже сделали ряд шагов по исправлению практики применения этой нормы, увеличив число признаков этого деяния, и сегодня обсуждаем вопрос о том, что в своей практике мы должны опираться не только на юридические аспекты доказательства этого правонарушения, но и на экономический анализ, то есть уходить от формализованных признаков и приводить при его установлении экономические доводы согласованности действий», – добавляет он.

Одним из инструментов пресечения и предупреждения таких правонарушений является антимонопольный комплаенс: выработка уполномоченным органом и бизнесом приемлемых и для государства, и для бизнеса правил

игры, проверку на соответствие которым хозяйствующий субъект проходит один раз – после чего ему остается только придерживаться их в повседневной деятельности без опасения быть оштрафованным. По словам Ахметова, антимонопольный орган совместно с участниками рынка GSM и Национальной палаты «Атамекен» уже приступил к работе по созданию такой системы, а также системы мониторинга ценообразования, чтобы реагировать на ценовые всплески на этом рынке совместно с самими предпринимателями.

«Надо понимать, что этот инструмент будет востребован не только на рынке GSM, но и на других, скажем так, конфликтных с точки зрения антимонопольного законодательства рынках», – отмечает представитель регулятора, относя к таким конфликтным рынкам ниши реализации продукции агропромышленного комплекса и рынок автодилеров. – Мы смещаем акценты в регулировании,

уходим от карательной функции к предупредительной, понимая, что расследования, которые мы проводим ежегодно, – а это от 200 до 300 – в целом не оказывают какого-то системного воздействия на состояние конкуренции. Намного лучше и эффективнее по результатам анализа товарных рынков внести какие-то предложения по изменению условий ведения бизнеса и законодательства, чем ежегодно наказывать и привлекать к ответственности», – резюмирует он.

При этом внедрение системы комплаенса необходимо бизнесу не только в качестве страховки от штрафов, но и лучшего понимания собственных слабых мест: председатель управляющего совета Ассоциации развития конкуренции и товарных рынков Казахстана **Жаннат Ертлесова** отмечает, что порядка 90% привлекаемых к ответственности субъектов рынка зачастую не понимают, какое именно нарушение законодательства о защите конкуренции они допустили. Прогнозирование же с антимонопольщиками приемлемых правил игры позволит повысить уровень знаний предпринимателей о возможных рисках и способах их устранения

и дать четкий ответ, насколько правильно они поступают в той или иной ситуации в соответствии с антимонопольными требованиями.

«Но сам регулятор должен очень четко сформулировать свои требования к комплаенс-программам субъектов: требования регулятора к бизнесу о том, как должна быть построена система внутреннего контроля компании, то есть регулятор должен быть уверен, что какое-то отдельно взятое должностное лицо компании не может нарушить законодательство без ведома компании», – подчеркивает Ертлесова.

По ее словам, выстраивание системы антимонопольного комплаенса – процесс достаточно сложный и долгий. В настоящее время Казахстан находится только в самом начале этого пути, поэтому ждать сиюминутного улучшения в администрировании субъектов рынка было бы наивно. Но, в конечном счете, на этот путь стране все равно придется встать, поскольку именно по нему пошли антимонопольные и регулирующие органы стран ОЭСР, практики и опыт которых казахстанские власти решили взять за основу дальнейшего развития страны.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <p>КУРСИВЪ</p> <p>Газета издается с июля 2002 г.</p> <p>Собств.венчик: ТОО «Alteco Partners»</p> <p>Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғыз», 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: Динара ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВЦОВ, i.klevtsov@kursiv.kz</p> <p>Магиза ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ Вячеслав ШЕКУНОВСКИЙ Елена ШТРИТЕР Жанболат МАМЫШЕВ Ирина ЛЕДОВСКИХ Ольга КУДРЯШОВА</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА</p> <p>Технический редактор: Олесь ТРИТЕНКО</p> <p>Фотограф: Олег СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Офелия ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ</p>	<p>Представительство в Астане: г. Астана, пр. Куняева, 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. главног 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 АТАЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.abakev-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛПАНКУЛ</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 «Дизайр» РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17 Тираж 14 615 экз.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Последний угольный вздох

В столице Казахстана введен временный компенсирующий тариф на тепло-снабжение, который делает Астану вторым в Казахстане крупным городом страны после Павлодара по дешевизне теплоэнергии. Однако уже к 2020 году астанчане могут начать платить за тепло примерно столько же, сколько сейчас платит Алматы, – за счет газификации своей отопительной системы.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

По данным антимонопольного ведомства, в предстоящем отопительном сезоне тарифы для населения Астаны с приборами учета составляют 2 тыс. 298 тенге за 1 гигакалорию, для населения без приборов учета – 2 тыс. 768 тенге за 1 гигакалорию (эти показатели размещены на официальном сайте комитета). Если сравнивать эти цифры с тарифом предыдущего отопительного сезона, то в Астане тариф для населения снижен на 2,6%. Причем, по словам главного эксперта управления регулирования в сфере теплоэнергетики Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Меруерт Асановой, стоимость теплоэнергии связана не с удешевлением каких-то компонентов производства тепла (топлива или транспортировки), а с введением временных компенсирующих тарифов.

«Временные компенсирующие тарифы вводятся на основании ежегодного анализа отчетов об исполнении тарифной сметы инвестиционных программ, – напоминает специалист антимонопольного ведомства. – В случае неисполнения мероприятий инвестиционных программ уполномоченный орган принимает решение об утверждении временных компенсирующих тарифов как инструмента возмещения потребителям убытков, причиненных субъектами естественных монополий», – добавляет она.

Собственно, Астана, пока ее отопительная система сидит на угле, и без компенсирующего тарифа является одним из самых дешевых крупных населенных пунктов страны с точки зрения теплоснабжения, благо угли Караганды и Экибастуза находятся в буквальном смысле у нее под боком. Дешевле, чем в Астане, в нынешнем отопительном сезоне будет отапливаться только соседний с Экибастузом Павлодар – там тариф для населения с приборами учета составит 1 тыс. 168 тенге за 1 гигакалорию без НДС. Самые же высокие тарифы на теплоэнергию наблюдаются в городах Шымкент и Алматы: в первом населении с приборами учета будет отдавать 3 тыс. 298 тенге за 1 гигакалорию, а в Алматы такой же тариф составит 5 тыс. 328 тенге за 1 гигакалорию без НДС.



К 2020 году Астану начнут отапливать газом и тарифы поднимутся в разы Фото: shutterstock.com/schusterbauer

Разница в цене – разница в топливе

Как поясняет эксперт антимонопольного комитета, основную разницу в тарифах делает используемое для «приготовления» тепла топливо – оно на 60% формирует конечную цену. И если в северных регионах при производстве тепла основным топливом является уголь, то технологический процесс при производстве тепла в южных регионах рассчитан на более дорогие мазут и природный газ.

Остальные 40% формируют затраты на транспортировку топлива и на производство, транспортировку и снабжение теплоэнергией. В последних двух пунктах заложены еще и потери из-за прохудившихся труб, которые монополисты списывают на население, не имеющее хотя бы общедомовых приборов учета. Грубо говоря, жители домов, которые такие приборы учета имеют, платят лишь за то количество тепла, которое дошло до их дома, а жители домов без приборов учета платят за то количество тепла, которое со станции вышло в их направлении, – и отсечь потерявшееся по дороге тепло из общей стоимости не могут.

В идеале казахстанцам рекомендуют завести индивидуальные счетчики тепла, измеряющие потребление в каждой квартире, поскольку во внутрименовых коммуникациях тоже случаются «свищи», но особого смысла в индивидуальных счетчиках специалисты не видят. Во-первых, если пар начинает прорываться внутри дома, жильцы сами будут заинтересованы в скорейшем устранении прорыва. Во-вторых, даже при наличии индивидуального счетчика в каждой квартире многоэтажки жильцы этого дома все равно будут осуществлять так называемую плату на ОДН – на общедомовые нужды, по аналогии с электроэнергией.

Таким образом, общедомовые счетчики, в принципе, полностью решают проблему потребителя,

который не хочет оплачивать износ оборудования монополиста. Тем более что модернизация этого оборудования уже заложена в тарифе, по которому мы все платим за тепло. И в вопросе установки счетчиков тепла Астана если не впереди планеты всей, то уж всего Казахстана – точно.

«Если брать по городу Астана, оснащенность приборами учета составляет 99,9%, – утверждает Асанова. – При отсутствии счетчика население платит из расчета на 1 кв. м. отапливаемой площади, которая рассчитывается из нормы потребления тепловой энергии и тарифа для соответствующей группы потребителей», – уточняет она.

Кроме того, на уровень тарифа по теплоснабжению влияет объем оказываемых услуг, протяженность сетей, а также количество активов, находящихся на балансе предприятия. В этом отопительном сезоне рост стоимости теплоснабжения ожидается в Кызылординской области на 1,6%, что связано с увеличением стоимости топлива – газа. В Мангистауской области ожидается рост тарифа для населения с приборами учета на 26,5% в связи с пересмотром уровня тарифов. А в Шымкенте тариф увеличится на 2,7%, что происходит в рамках утвержденного предельного уровня тарифов субъектов естественных монополий.

Недолго на угле сидеть осталось

Впрочем, завидовать дешевизне отопления в Астане регионам осталось недолго – по планам правительства, к 2020 году должно завершиться строительство первой нитки газопровода «Сарыарка» по маршруту Кызылорда – Астана с захватом Жезказгана и Караганды. В результате планируется, что столичные ТЭЦ перейдут на газ – и тарифы на тепло станут сопоставимы с тарифами в Алматы. По-другому этот газопровод, деньги на строительство которого правительство

изыскивает не первый год, не окупится.

При этом грядущий газовый тариф в Астане может даже превысить алматинский. Причем превысить настолько существенно, что еще в октябре прошлого года правительство начало рассматривать введение в стране единого газового тарифа, цель которого – компенсировать высокую себестоимость доставки голубого топлива в центр и на север страны. Насколько регионы готовы спонсировать теплоснабжение Астаны, – один насущный вопрос, другой не менее насущный – что делать сугубо под Карагандой и Экибастузом? Эти месторождения уже сейчас теряют рынки сбыта в России из-за того, что она переходит на свой уголь, теперь же у них будут по частям отнимать и местный рынок сбыта («Сарыарка», по планам правительства, после 2020 года двинется из Астаны в сторону Кокшетау и Петропавловска).

Таким образом, к настоящему времени отопление севера и центра страны газом вместо угля имеет один только очевидный плюс – экологическую составляющую: дымовая завеса микрорайона Юго-Восток, где дислоцирована основная масса частного сектора столицы, каждый год становится притчей во языцех у акимата, правительства и парламента из-за смога, в который она вносит значительную лепту. Что тоже сомнительно: экологи утверждают, что основную массу вредных веществ в Астане выбрасывает все же автотранспорт, просто угольные выбросы оказываются более «пахучими», чем выхлопы бензина и солярки, оттого Юго-Востоку и приписывают авторство в вопросах образования смога. Как бы там ни было, вопрос газификации Астаны может ударить по всем регионам страны, и правительству уже сейчас надо продумывать возможные последствия перевода столичных ТЭЦ на газ.

Обучение по проекту

Правительством РК принят и реализуется социальный образовательный проект «Серпін-2050», позволяющий выровнять региональную диспропорцию на рынке труда и обеспечить равный доступ молодежи к получению профессионального образования. Учебные заведения Северо-Казахстанской области создают условия для региональных абитуриентов с юга страны.

Марина ГРЕБЕНЮК

Обновление структуры и содержания технического и профессионального образования с учетом запросов индустриально-инновационного развития экономики нашей страны получило отражение в Государственной программе развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы.

На сегодняшний день в Северо-Казахстанской области действуют 25 организаций технического и профессионального образования, из них 22 государственных и 3 частных. В них обучаются более 12 тыс. студентов, в том числе по госзаказу – 8,7 тыс. студентов, или 72%.

Подготовка кадров осуществляется по 75 специальностям и 112 квалификациям для следующих отраслей экономики региона: строительство, транспорт, сельское хозяйство, энергетика, сфера обслуживания, образование, здравоохранение, культура.

В рамках проекта «Бесплатное профессионально-техническое образование для всех» на 2017–2018 учебный год принято 3562 человека, в том числе за счет средств местного бюджета – 3136 человек и 426 человек в рамках «Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства». На 2018–2019 учебный год также размещен госзаказ на подготовку специалистов в количестве 3572 человек.

С учетом предложений работодателей размещен госзаказ по следующему новым специальностям: «Производство молочных продуктов (по видам)», «Лифтовое хозяйство и эскалаторы», «Строительство автомобильных дорог и аэродромов».

В рамках социального проекта «Мәңгілік ел жастары – индустрияға!» – «Серпін-2050» в пяти колледжах по 11 специаль-

ностям обучаются 323 студента из труднодоступных регионов по специальностям технического, технологического и сельскохозяйственного профиля. В текущем году ожидается выпуск 192 участников проектов, из них, по предварительным данным, будут трудоустроены на рабочие места в регионе 124 человека, или 65%.

К тому же в целях реализации программы «Цифровой Казахстан» на базе шести колледжей области осуществляется подготовка кадров по IT-специальностям: «Вычислительная техника и программное обеспечение (по видам)», «Информационные системы (по областям применения)», «Радиоэлектроника и связь». Контингент обучающихся по этим специальностям в текущем учебном году составляет 661 человек.

Кроме того, на базе Есильского сельскохозяйственного колледжа им. Жалела Кизатова действует Центр дистанционного обучения, где совместно с Тюменским государственным аграрным университетом Северного Зауралья осуществляется подготовка специалистов с высшим профессиональным образованием.

Важное место в системе подготовки специалистов занимает дуальная система обучения, которая обеспечивает высокий процент трудоустройства выпускников.

По словам вице-министра образования и науки РК Асхата Аймагамбетова, в 2017 году были внесены изменения в формат проведения ЕНТ, и сейчас выпускники могут повторно сдать комплексное тестирование, могут условно быть зачисленными в вузы, потом в январе сдать КТ повторно. Благодаря этому решению почти 30 тыс. выпускников получили возможность обучаться в вузах.

«Еще один очень важный вопрос – это увеличение количества грантов. В 2018 году выделяется дополнительно 20 000 грантов, и это тоже повлечет за собой то, что большая часть наших выпускников получит грант и будет обучаться в вузах нашей страны», – сказал Асхат Аймагамбетов.

По направлениям центров занятости в текущем году уже обучаются 1440 человек. Производственная практика студентов колледжей осуществляется в соответствии с Законом РК «Об образовании», Трудовым кодексом РК, Государственными общеобязательными стандартами технического и профессионального образования Республики Казахстан.

120 млн для бизнеса

Четыре моногорода ВКО с позитивом смотрят в будущее. Гранты по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» позволили диверсифицировать экономику Зырянновска, Риддера, Курчатова и Серебрянска.

Оксана СОСНОВСКАЯ

По информации директора регионального филиала АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по ВКО Анжелы Масловой, начиная с 2013 года господдержку в виде грантов получили 122 бизнес-проекта на общую сумму 340 млн тенге. В первые три года финансирования шло в рамках «Программы развития моногородов на 2012–2020 годы», с 2016 – по единой программе развития и поддержки бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020».

«В период с 2013 по 2015 годы предприниматели моногородов получили 27 грантов», – говорит Анжела Маслова. – По ДКБ, начиная с 2016 года, выделено еще 24 гранта. Общая сумма финансирования – около 120 млн тенге. За это время создано 56 новых рабочих мест».

Благодаря господдержке в моногородах удалось открыть и модернизировать пищевые производства, теплицы, запустить цеха по изготовлению мебели и стройматериалов.

В разрезе городов, по информации фонда «Даму», наибольшую поддержку получили идеи предпринимателей Зырянновска (19 проектов на сумму 44,5 млн), риддерам выделены 17 грантов (37 млн), курчатовцам – 8 (21 млн), серебрянцам – 7 (17,5 млн).

«За время действия программ заметно вырос уровень бизнескультуры, – отмечает руководитель отдела предпринимательства Зырянновского района Галия Алпыспаева. – Планово увеличилось количество и качество идей. Если в первый год авторов проектов мы буквально водили за руку, то сейчас предприниматели сами презентуют проекты. Причем львиная их доля посвящена развитию обрабатывающей промышленности».

В Зырянновске в рамках реализации ДКБ открыты цеха по производству бескаркасной мебели и деревянного угля, модернизирована перепелиная ферма и кондитерский цех. «Для меня грант стал возможностью расширить границы своего бизнеса, – рассказывает директор зырянновского ТОО «Моя Усадьба» Марина Панина. – Мы

начинали как тепличный комплекс, после развели еще и перепелов, а теперь занялись и агротуризмом».

Директор филиала города Риддера палаты предпринимателей ВКО Василий Русин считает грантовое финансирование наиболее эффективным инструментом поддержки бизнеса моногородов. Льготные кредиты менее доступны из-за проблем с ликвидностью залогового имущества.

В начале текущего года в областном конкурсе на получение гранта предприниматели Риддера презентовали четыре проекта; один из них, представленный ТОО «Таймур» (организация производства кирпича), получил поддержку. «Мы уже пять лет занимаемся производством газобетонных блоков, используем отходы ТЭЦ, – говорит директор ТОО «Таймур» Мурат Ордаканов. – Запустились на свои средства, а вот на расширение не могли найти финансирование. Гранты – реальная помощь для тех, кто хочет развиваться и работать».

В числе интересных реализованных проектов риддерцев прошлых лет – установка каскада гидрогенераторов на действующей базе отдыха. Как отмечает автор идеи Олег Старцев, вырабатывает собственной альтернативной электроэнергией не только помогла сэкономить средства, но и стала толчком для разработки нового проекта. Сейчас предприниматель готовится запустить первое в ВКО производство гидрогенераторов.

Как пример успешного проекта, реализованного в Курчатове, в «Даму» приводят историю открытия ТОО «Газоблок К». Предприниматель Владимир Демьшев, получив господдержку, провел ремонт производственного здания, приобрел оборудование для выпуска газобетонной продукции.

Кроме того, за годы действия программ предпринимателям Курчатова были выданы гранты на открытие цеха кондитерской продукции, малой типографии, запуск производства туалетной бумаги.

В областном филиале «Даму» подчеркивают, что открытие новых объектов бизнеса способствует диверсификации экономики моногородов и решает вопросы безработицы. И количество перспективных идей не уменьшается. Уже сегодня поданы новые заявки на грантовое финансирование. Жители моногородов планируют открытие цехов по переработке молока, изготовлению мороженого и сувенирной продукции, создание рыбной осетровой фермы с использованием установок замкнутого водоснабжения.

Газовая эра Казахстана

Национальный оператор АО «КазТрансГаз» и «PetroChina International Co. Ltd» договорились об увеличении объемов экспорта газа в Китайскую Народную Республику. Теперь Казахстан будет продавать в Поднебесную вдвое больше голубого топлива, тем самым привнес в бюджет страны более 2 млрд валютной выручки ежегодно.

Арман БУРХАНОВ



в экономику Казахстана. По мнению аскакала нефтегазового дела Байрама Турсунбаева, 10 млрд. кубометров не предел и можно ждать новых прорывных проектов от КТГ, поскольку газовая отрасль РК обладает огромным потенциалом роста. В частности, речь идет о расширении добычи собственного газа и создании разветвленной системы транспортировки и экспорта сырья. «Я много лет проработал как в нефтяном, так и в газовом секторах. И могу заявить, что если раньше газовой отрасли отводились второстепенные роли, то сегодня она становится драйвером нефтегазового направления. В советское время Казахстан был лишь территорией транзита, т. е. вся инфраструктура создавалась с учетом этого. Сегодня же, полностью модернизовав газотранспортную систему, построив мощную, высокотехнологичную инфраструктуру, Казахстан может

полностью обеспечить себя природным топливом, диверсифицировать газовые потоки и самостоятельно наращивать экспортный потенциал», – говорит г-н Турсунбаев.

По словам председателя совета директоров АО «КазТрансГаз» Кайрата Шарипбаева, двукратное увеличение экспорта отечественного газа стало возможным благодаря стратегии Президента Нурсултана Назарбаева по развитию транзитного потенциала страны. «В соответствии с данной стратегией расширялись транспортные возможности всей газотранспортной системы. В ближайшее время будут сданы в эксплуатацию еще три высокотехнологичные компрессорные станции, которые были построены за рекордные 7 месяцев. Это позволит увеличить пропускную способность магистрально-газопровода «Бейнеу–Бозой–Шымкент» с 10 до 15 млрд кубометров газа в год. Таким образом, увеличивая пропускную способность казахстанских газопроводов, мы полностью обеспечиваем внутренние потребности страны и одновременно имеем возможность увеличивать экспорт газа на внешние рынки», – сказал Кайрат Шарипбаев. Он также отметил, что договору с Китайской стороной предшествовала кропотливая дипломатическая работа

на уровне правительства и АО НК «КазМунайГаз».

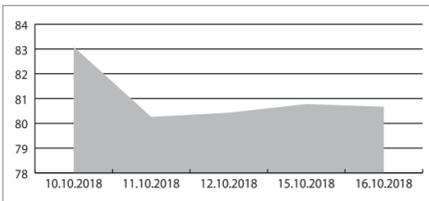
Полученный доход Национальный газовый оператор намерен направить на поддержание казахстанских потребителей газа и обслуживание своего кредитного портфеля в размере 560 млрд. тенге. Кроме того, КазТрансГаз продолжит наращивать собственную ресурсную базу и продолжит работу по модернизации газотранспортной системы.

Многие международные компании высоко оценивают инновационную составляющую казахстанской газовой отрасли, отмечая, что страна уже входит в число крупнейших транзитеров и экспортеров природного газа.

Надо отметить, что АО «КазТрансГаз» является одним из крупнейших налогоплательщиков страны. Только за 9 месяцев текущего года компания уплатила налогов и других платежей в бюджет на сумму более 52,4 млрд. тенге. Консолидированная чистая прибыль группы компаний АО «КазТрансГаз» за текущий год достигла 118,6 млрд. тенге, что выше аналогичного периода прошлого года на 72,4 млрд. тенге, или на 156%. Очевидно, что в следующем 2019 году, т. е. после начала реализации нового контракта с КНР, значение «газовой» экономики для страны станет еще значительней.

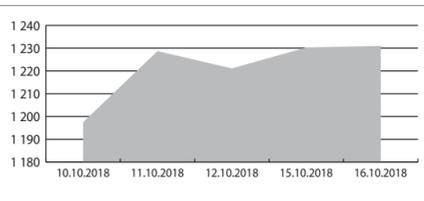
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (10.10 – 16.10)



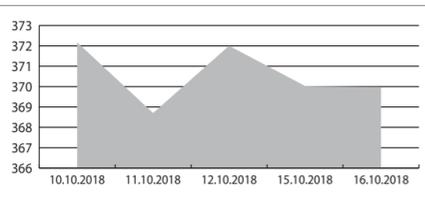
Нефть восстанавливается после падения цен на прошлой неделе на фоне волатильности мировых рынков.

GOLD (10.10 – 16.10)



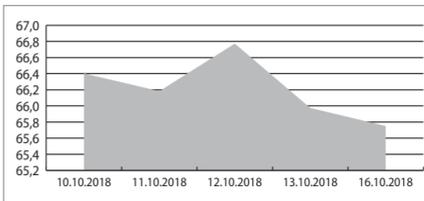
Цены на золото выросли из-за опасений последствий торгового конфликта и геополитических рисков.

USD/KZT (10.10 – 16.10)



Тенге незначительно укрепился после повышения базовой ставки НБ РК.

USD/Rub (10.10 – 16.10)



Поддержку рублю оказывает растущие цены на нефть и увеличение объема стоимости российских облигаций.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Нервная иена

Джон ХАРДИ, главный валютный стратег Saxo Bank

Маневры на валютном рынке являются довольно сдержанными по сравнению с рынком акций, но японская иена остается самой волатильной валютой. Пара USD/JPY демонстрирует новые минимумы, а другие пары с JPY испытывают недостаточную местную поддержку. Японские ценные бумаги за последние несколько недель жестко развернулись, а недостаточная представленность иностранных акций на японском рынке и связанный с ней подъем валютных хеджей может стать еще одним фактором в дополнение к поведению местных инвесторов.

Несмотря на мрачные настроения, валюты развивающихся рынков чувствуют себя отлично. Возможно, это связано с тем, что американский доллар и доходность по государственному казначейским облигациям США идут вбок. Спред доходности по облигациям на развивающихся рынках расширился весьма незначительно в ходе довольно жесткой коррекции на основных рынках акций. Надежды на прорыв в отношении Брекзита не оправдались, так как воскресные переговоры оказались неудачными. Пара EUR/GBP потеряла почти все, что приобрела на прошлой неделе, и, чтобы избежать нового сжатия, паре нужно оставаться ниже разворотной области 0,8825–0,8850.

Осложняет ситуацию с риском существования ЕС то, что на барварских выборах, состоявшихся в

прошедшие выходные, близкий к Христианско-демократическому союзу Германии Христианско-социальный союз Баварии потерял почти четверть голосов поддержки и продемонстрировал наихудший результат за последние 70 лет. В то же время Социал-демократическая партия Германии потеряла больше половины голосов, так как партийные низы выражают неприятие к тому, что партия участвует в большой коалиции. Многие из голосовавших за обе эти партии ушли к зеленым, а еще больше – к «Альтернативе для Германии» (AfD), которая попала в бюллетень впервые. Некоторые считают, что если согласно опросам поддержка Христианско-демократического союза Меркель будет низкой, канцлеру придется уйти в отставку на конференции партии в декабре, а новые выборы в таком случае пройдут намного раньше 2021 года.

Коротко о главных

USD

Похоже, никто не знает, что делать с долларом США, вероятно, потому, что конъюнктура на рынке тянет валюту в двух противоположных направлениях. Безрисковые позиции традиционно благоприятны для USD, поскольку рынки предпочитают ликвидный доллар, но опасения, вероятно, связаны с тем, что государственные казначейские облигации США сейчас являются второстепенной безопасной гаванью, поскольку именно рост доходности в США привел к нестабильности на рынке (во всяком случае, в некоторой степени).

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Поверить в золото

Золото прошло ключевой уровень сопротивления наравне с падением американских акций и, вероятно все, сломает обратную корреляцию по отношению к росту американских облигаций и китайскому юаню.

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

Юань и золото в последнее время двигались вместе, ослабев после начала торговой войны между США и Китаем. Однако возникшая на этой неделе слабость на рынке американских акций в сочетании с недавним ростом доходности по облигациям и заявлениями о том, что доллар, возможно, достигает своего максимума, спровоцировала стремление к диверсификации и желание подстраховаться.

Тесная корреляция между золотом и юанем в последние месяцы приводила рынок к замешательству. Несмотря на то что четких объяснений пока нет, появились некоторые предположения, что Народный банк Китая находится в поиске стабильной валюты, не

по отношению к доллару, а по отношению к золоту. В действительности XAUCNN (офшорный юань), а также XAUCNY (оншорный юань) торговались очень стабильно в течение последнего периода. Однако цена переломила нисходящий тренд с 2016 года, и, поскольку Народный банк Китая, несомненно, продолжал совершать покупки во время недавнего падения рынка, мы вряд ли увидим продажи на фоне восстановления цен на золото.

Драгоценный металл преодолел первый уровень сопротивления на отметке \$1210 за унцию, но для того чтобы это стало чем-то большим, чем слабая коррекция в рамках основного нисходящего тренда, ему необходимо как минимум преодолеть отметку выше \$1238 за унцию, то есть должна состояться коррекция распродажи этого года на уровне 38,2%.

Еженедельный отчет трейдеров COT показывал (до недавнего времени) продолжение наращивания спекулятивных коротких позиций, удерживаемых хедж-фондами. Пик был достигнут пару недель назад, когда чистый шорт дошел до рекордной отметки в 77 тыс. лотов. Это в 3 раза больше предыдущего рекордного шорта в декабре 2015

EUR

Рост евро будет сдерживаться опасениями насчет бюджета Италии, пока бюджет на 2019 год не будет утвержден. Провал с Брекзитом также может повлиять на пары с евро. С технической точки зрения пара EUR/USD находится в состоянии неопределенности между отметками 1,1800 и 1,1500.

JPY

Как сказано выше, JPY прекрасно себя чувствует в этих условиях, и усиление глобального делевериджинга наверняка приведет к дальнейшему укреплению валюты. При этом торговые диапазоны выглядят вяло по сравнению с сильным ростом волатильности на рынках акций на прошлой неделе.

GBP

Очередная распродажа, связанная с заголовками, после того как рынок превзошел сам себя в плане учета прогресса переговоров по Брекзиту. Трейдеры получают предупреждение, что «надежда умирает последней».

CHF

Движение пары EUR/CHF пресекается на корню, вероятно, на фоне разочарования в связи с Брекзитом, что выражается в коррекции пары GBP/CHF, как и во всем остальном. Это станет разочарованием для трейдеров, играющих на понижение CHF, если пара EUR/CHF не удержится выше уровня около 1,1400.

AUD

Канал в паре AUD/USD зачаровывает своей стабильностью, и, любое сжатие в нем требует полного пересмотра верхней границы канала и закрытия на более высокой

отметке – сейчас это около 0,7200, – чтобы начать сигнализировать о том, что тенденция к понижению находится «в осаде».

CAD

Страшная коррекция цен на нефть и безрисковых позиций не дают валютной паре приблизиться к отметке 1,3000, тогда как спред по ставкам не предполагает поводов ждать опережающей динамики от CAD. Недавний резкий рост приведет к повышению, если пара сохранится на высокой отметке.

NZD

Позже выйдут данные об ИПЦ – фундаментальные данные по Новой Зеландии появляются редко. Пара AUD/NZD увязла в состоянии неопределенности, и мы ожидаем какого-либо движения, прежде чем высказаться мнение, хотя ищем способы ускорения роста новозеландского доллара.

SEK

Сильные данные по ИПЦ, вышедшие на прошлой неделе, привели к резкому росту, и сейчас мы ожидаем, чем все закончится: какая ситуация была бы более ясной, если бы не фон в виде неспокойных рынков активов и рисков существования ЕС.

NOK

Пара EUR/NOK входит в интересную область, ведь приближается отметка 9,40, а пара еще не закрывалась ниже такого уровня в этом году. Нефть находится под давлением, и интерес к активности Банка Норвегии в ближайшее время по сравнению с Банком Швеции после выхода ИПЦ Швеции на прошлой неделе падает. Мы ожидаем, что NOK станет еще слабее по сравнению с SEK.

года, произошедшего в преддверии первого повышения ставки ФРС. Учитывая влияние предыдущих периодов закрытия коротких позиций, при возвращении в нейтральную позицию мы можем увидеть более высокую цену на золото (выше на \$50–75 за унцию).

Прорыв золота изменил наш краткосрочный прогноз с нейтрального на «бычий». Если внимание к акциям, облигациям, низким темпам роста и потенциальному завершению роста доллара сохранится, мы можем увидеть восстановление золота до уровня \$1300, целевого уровня на конец года. Тем не менее многое зависит от общего настроения рынка, потрясенного ростом ставок и падением акций. Для подтверждения прогноза коррекция в течение нескольких дней после роста должна остановиться выше \$1210 за унцию.

Нефть

Основным вопросом на сырьевом рынке остается перспектива продолжения двухмесячного ралли сырой нефти, которое приостановилось на прошлой неделе. Потеряв более 4% за пять торговых сессий (в последний раз такое наблюдалось во II квартале), американская нефть WTI и британская Brent оказались на распутье, поскольку товарные рынки вступили в очередной период под знаком глобальной неопределенности.

Безусловно, у нефти есть некоторые критические проблемы со стороны предложения, которые должны поддерживать цены. В первую очередь санкции со стороны США в отношении экспорта иранской нефти, который на пике достигал 2,71 млн баррелей в сутки в мае (что эквивалентно почти 3% мирового предложения).

Помимо Ирана (третьего по величине экспортера нефти ОПЕК) рынок также сталкивается с угрозой со стороны других стран ОПЕК, таких как Ирак, Ливия и Венесуэла.

Но эти проблемы также были частично компенсированы убеждением некоторых участников рынка в том, что за последний год цены выросли более чем достаточно, чтобы нивелировать любые ограничения предложения. Даже с учетом снижения прошлой недели сорта WTI и Brent прибавили около 40% за год. В то же время запасы нефти в США выросли, а такие агентства, как ОПЕК и МЭА, предупреждают о перенасыщении рынка к следующему году, если экономические опасения продолжают давить на потребителей. Если к этому добавить падение фондового рынка, взлет доходности гособлигаций США и перспективы дальнейшего повышения ставки ФРС США, то сложно найти более подходящее время, чтобы начать избегать рискованных активов.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (10.10 – 16.10)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Актобейнефтегаз	8,39%	Ростелеком	-2,40%
Сбербанк	3,95%	Банк БТБ	-1,72%
KEOC	3,03%	Банк Шенгитрект	-1,49%
Аэропорт	1,58%	БАСТ	-1,03%
Казатемпек	1,34%	Газпром	-1,02%
Народный банк	1,04%	KAZ Minerals	-0,36%
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Avira Medical	130,38%	China Internet Financial	-48,99%
Asahi	61,89%	Atlys BioPharma	-31,00%
Ameca	42,59%	Asmetris Inc	-27,33%
Alexion Therapeutics	40,00%	Academia Therapeutics	-26,59%
Agile Therpe	33,80%	Accretion Capital	-25,87%
Astrotech	32,62%	Akero Therapeutics	-23,60%
Aptose Biosciences	24,74%	Astora	-22,94%
Comabum	24,03%	Biolight A	-22,73%
Aehr Test Systems	15,14%	Artis Industries	-21,95%
BoltonRx	13,58%	Arsonis Inc	-20,51%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
Polymer International	11,49%	HAUK OAO	-8,54%
Solcor Fin	4,22%	Pocoste	-6,89%
NeosDow OAO	2,59%	AK ALPOCA	-6,85%
MTC	2,14%	Себерсталь	-6,64%
НОВАТЭК	2,01%	РубиГор	-5,50%
Полюс	1,55%	Газпром	-4,71%
РVCA	1,25%	ННП ОАО	-4,69%
Трансэнерджи (руб.)	1,01%	ЛУКОЙЛ	-4,62%
X5 Retail Group	0,67%	Татнефть (руб.)	-4,47%
Sistema	0,48%	Татнефть	-4,15%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Boyer	4,16%	Louis Vuitton	-8,84%
Deutsche Tel.	1,69%	Engie	-8,27%
Alfred Delhaize	1,40%	L'Oréal	-7,82%
Talofonic	0,49%	Esalor International	-6,42%
BBVA	0,45%	Ar Liquid	-6,40%
Orange	0,22%	WFD Unibell Rodascom	-5,97%
Saatchi	-0,40%	ASTI Holding	-5,62%
ING Group	-0,44%	BASF	-5,62%
Wiwid	-0,65%	SAP	-5,58%
Freemove SE	-0,88%	Iberdrola	-5,29%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Boyer	4,16%	Ultradac AG	-6,86%
Deutsche Tel.	1,69%	BASF	-5,62%
Mercer	-0,63%	SAP	-5,58%
Freemove SE	-0,88%	Infineon	-5,43%
Deutsche Bank	-0,97%	Adlon	-5,42%
RWE	-1,10%	Flunicher Ruck	-4,86%
Volkswagen VZO	-1,45%	Freemove Medical	-4,83%
BITUJ	-1,54%	Covestro	-4,74%
Linde 1	-1,82%	Heidelbergcement	-4,73%
Deutsche Post	-2,47%	Allianz	-4,66%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
JBS ON NM	3,60%	Sales Fieldstone	-42,37%
LUKRA ON NM	3,35%	ESTACIO PART ON NM	-12,08%
KABVA S/A UNT P2	1,96%	ULTRAPAR ON NM	-11,31%
FBRJA ON NM	1,22%	XROTOX ON NM	-9,78%
TAESA UNT P2	1,20%	WAVARIO UNT P2	-8,36%
WLE ON P1	0,02%	Comarc Demos/Brazilian SA	-8,15%
Suzano Papel Celulose	0,00%	RACARDOSIL ON NM	-7,90%
WEG ON NM	0,00%	FLEURY ON NM	-7,80%
IMAZZ LUZA ON NM	-0,13%	PIV ON NM	-7,16%
CELE ON NM	-0,24%	CYRELA REALT ON NM	-7,33%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,01%
Dow Jones	-4,46%
FTSE 100	-2,88%
NASDAQ	-3,97%
Nikkei 225	-4,03%
S&P 500	-4,50%
Euro Stoxx 50	-3,32%
Hang Seng	-3,38%
MCX	-2,24%
IBOVESPA	-3,17%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,27%
Природный газ	1,51%
Алюминий	0,12%
Медь	-0,61%
Никель	-1,27%
Олово	0,00%
Палладий	-0,11%
Платина	-0,04%
Серебро	-0,29%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,15%
Eur/JPY	0,23%
Eur/Kzt	-0,72%
Eur/Rub	0,01%
Eur/Usd	-0,03%
Usd/Chf	0,18%
Usd/JPY	0,26%
Usd/Kzt	-0,68%
Usd/Rub	-0,25%

ИНВЕСТИДЕЯ

Дорогая нефть стимулирует альтернативную энергетику

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Sungun (тикер – RUN), специализирующейся на монтаже и обслуживании солнечных панелей. Целью своего бизнеса Sungun называет максимально широкое распространение солнечной энергетики в США. Текущая цена акций на 17 октября – \$13,16, целевая цена – \$17, потенциал роста – 25%.

– Какие факторы будут способствовать росту акций компании?

– Стратегия компании заключается в предельном упрощении для рядового американского потребителя процессов покупки, установки и использования солнечных панелей. Следование этой стратегии по-



зволяет масштабировать бизнес в нескольких направлениях. Sungun развивает крупные партнерства в различных регионах, а также работает непосредственно с клиентами по схеме B2C.

43,7% выручки Sungun зарабатывает за счет линзинга солнечных панелей, отдельные продукты приносит

ей 34,8% дохода, солнечная энергетическая система – 21,5%. Ожидаем, что линзинг и далее будет определяющим сегментом для выручки Sungun, однако на второе место выйдет доход от предоставления полной энергетической системы.

Со временем необходимостью в полноценных энергетических системах

возрастет, потому что при высоком уровне потребления электроэнергии потребуются решения для ее хранения. Покупать отдельные элементы у разных поставщиков и невыгодно, и неудобно, поэтому спрос на установку энергетических систем от Sungun будет расти.

Sungun работает в 15 штатах, имеет больше 111 тыс. клиентов, обслуживает мощность более 596 MWt. Поставщик солнечных панелей и сервисов по их обслуживанию предоставляет оборудование в лизинг на 20 лет и, таким образом, получает легко прогнозируемый стабильный денежный поток. Налоговая система благоволит этому бизнесу. Ряд штатов предоставляет налоговые вычеты любым предприятиям, занимающимся альтернативной энергетикой, а лизинговая система позволяет совместно получать налоговые вычеты, что позитивно влияет на свободный денежный поток.

– Каковы финансовые показатели компании?

– На фоне возобновившегося роста цен на углеводородное сырье альтернативные источники энергии будут все больше и больше привлекать покупателей.

За последние 12 месяцев выручка Sungun выросла на 28% и достигла \$602 млн. При этом сейчас компания несет убытки, а скорректированная EBITDA за последние 12 месяцев достигла \$45,9 млн.

Sungun – молодая компания малой капитализации, поэтому увеличение ее долгосрочного долга не означает высокую вероятность дефолта. Стоит также учитывать тот факт, что развивая бизнес, основанный на лизинге, не повышая долговую нагрузку, невозможно. Таким образом, Sungun нужно просто наращивать клиентскую базу с хорошей кредитной историей.

В условиях экономического противостояния между США и их

партнерами Sungun оказалась в выгодном положении – торговая война ее совершенно не касается. Импортные пошлины приведут к повышению себестоимости производства солнечных панелей на 15% и более, поэтому для Jinko Solar или First Solar наступают сложные времена, так как их рентабельность снизится.

В свою очередь, Sungun переносит растущие затраты на 20-летний лизинговый контракт, в результате чего фактическая стоимость месячного платежа увеличится на \$50. За 20 лет эти платежи компенсируют до \$12 тыс. роста стоимости солнечных панелей.

Более серьезным риском для бизнеса Sungun выступают неплатежеспособные клиенты, но пока на альтернативные источники энергии переходят лишь самые состоятельные граждане, так что проблем с оплатой услуг у компании не будет. Более того, благодаря повышению зарплат даже средний класс может позволить себе установить солнечные панели.

Философия гостеприимства

The Ritz-Carlton, Almaty в ноябре исполнится пять лет. О достижениях отеля, туристических перспективах Алматы, конкурентах и особенностях отельного бизнеса мы поговорили с генеральным директором отеля Джаном Гёкташем.

Лина СОЛОВЬЕВА

– Пять лет не самый большой срок для отеля, можно ли говорить о каких-либо достижениях?

– The Ritz-Carlton, Almaty стал первым отелем категории «люкс», открывшимся в Казахстане. И с самого момента открытия, в ноябре 2013 года, Дамы и Господа The Ritz-Carlton, Almaty (именно так, с большой буквы. Термин «обслуживающий персонал» здесь под запретом. – «Къ») ежедневно проделывают огромную работу, погружая каждого гостя в атмосферу казахского радушия, теплого гостеприимства, проявляя искреннюю заботу и даря ощущение домашнего уюта. Философия The Ritz-Carlton – делать пребывание каждого гостя у нас запоминающимся и дарить незабываемые впечатления. Inspire Life's Most Meaningful Journeys – что означает, что мы вдохновляем и оказываем поддержку самых значимых путешествий в жизни наших гостей.

За это время гостями отеля стали тысячи путешественников из более чем 100 стран мира. Также за это время отель стал площадкой для огромного количества свадеб и торжественных мероприятий, семейных празднований, романтических вечеров и деловых встреч и конференций.

Но основная заслуга The Ritz-Carlton, Almaty – за это время мы стали образцом на рынке, задающим тренды в сфере гостеприимства и кулинарии в стране. Мы заложили самые высокие стандарты обслуживания, соответствующие глобальным стандартам The Ritz-Carlton. Я верю, что нам удалось передать рынку свое видение и понимание того, каким на самом деле должен быть опыт класса «люкс».

Я также верю, что мы внесли свой вклад в то, что Казахстан стал еще более узнаваемым. Мы показали тысячам наших гостей, насколько прекрасен город и страна, насколько прекрасны и гостеприимны наши люди. Истории о путешествиях чаще всего передаются из уст в уста. Я думаю, каждый из нас интересуется у друзей, родных и близких, вернувшихся из путешествия, сначала общими впечатлениями о стране, городе, а также о том, каким был их опыт проживания в отеле. Тем временем вместе с нашими Дамы и Господами мы каждый день отвечаем за это общее впечатление, обеспечивая незабываемый опыт проживания в нашем отеле для тех, кто не знал ничего о Казахстане до своего приезда, и для тех, кто возвращается сюда уже много раз.

The Ritz-Carlton – это синоним престижа, высокого качества во всем, внимания к деталям во всем мире. И когда путешественники видят отель этого бренда в любой стране, они точно уверены, что там их ждет самый высокий сервис. Это заслуга бренда и наших Дам и Господ. На мой взгляд, наличие в Алматы The Ritz-Carlton добавляет городу привлекательности как туристическому направлению, потому что для некоторых туристов наличие бренда The Ritz-Carlton в городе является решающим фактором при выборе направления.

– Как можно измерить успех отеля с момента открытия пять лет назад: достигнуто ли то, что было запланировано?

– Мы измеряем свой успех по трем критериям: во-первых, это удовлетворенность наших Дам и Господ, во-вторых, удовлетворенность наших гостей и в-третьих – финансовые результаты. Мы считаем их ключевыми показателями нашей работы.

Одним из самых важных и первоочередных критериев для нас является удовлетворенность наших Дам и Господ. Я не устаю повторять, что именно люди – наиболее ценный ресурс в нашем бизнесе. Именно они создают атмосферу всего отеля, именно они работают напрямую с нашими гостями. Моя личная цель как руководителя – убедиться, что все Дамы и Господа обучены в соответствии со всеми стандартами бренда, знают все лучшие практики и ноу-хау в нашем бизнесе и самое главное – применяют на практике все эти знания.

В прошлом году удовлетворенность Дам и Господ составила 97%. За этот год результаты будут подсчитаны позже. Мы лидируем по этому критерию уже четвертый год по Европейскому региону, куда входят около 60 отелей бренда, и этим я очень горжусь. Отмечу отдельно, мы много работаем над тем, чтобы нашим сотрудникам удавалось соблюдать баланс между работой и личной жизнью – это очень важно, особенно в нашей сфере, и мы стараемся, чтобы наши Дамы и Господа с радостью возвращались на работу.

Как мы измеряем удовлетворенность наших гостей? Такой опрос очень схож с опросом по удовлетворенности наших Дам и Господ. Каждый гость получает приглашение участвовать в опросе, где он оценивает наш сервис по 10-балльной шкале. Мы считаем, что мы успешны, только если



получаем отметки 9 и 10. Если гость отметил 8, значит, мы оказались не на высоте. По показателю удовлетворенности гостей мы занимаем 5-е место в регионе – это прекрасный результат, и я считаю, что это большая заслуга наших Дам и Господ.

В финансовом плане я могу отметить положительную динамику и ежегодный рост. Это связано с увеличением заполняемости отеля, которая в среднем каждый год увеличивается на 3–5%.

– Есть ли какой-то прогресс в индустрии гостеприимства в Казахстане в целом? Увеличился ли процент путешественников за эти пять лет?

Мы стали образцом на рынке, задающим тренды в сфере гостеприимства и кулинарии в стране. Мы заложили самые высокие стандарты обслуживания, соответствующие глобальным стандартам The Ritz-Carlton

– Казахстан становится все более перспективным направлением как с деловой точки зрения, так и с туристической.

Первое обосновывается тем, что Казахстан развивается очень быстро, а Алматы, в частности, геополитически очень близко расположен к другим среднеазиатским странам, таким как Узбекистан и Кыргызстан, и был и остается транзитной остановкой между Китаем и Европой.

А второе связано с тем, что увеличивается количество путешественников, которые приезжают, чтобы отдохнуть, познакомиться с культурным и историческим наследием. Особый интерес к стране проявляют жители Индии и стран Ближнего Востока. Их привлекает мягкий климат, обилие зелени в городе и девственная природа за его чертой, многовековая кочевая культура, а также кулинарные традиции. Кроме этого, Алматы может предложить гостям отличные поля для гольфа, трассы для катания на лыжах и сноубордах, пешие походы в горы, велосипедные, охоту, езду на лошадях и многие другие развлечения.

Приток туристов мы также замечаем по заполняемости нашего отеля: пять лет назад средняя заполняемость отеля составляла 50%, в этом году мы подошли к отметке 70%.

Кроме того, если посмотреть на статистику по туристам, то спустя пять лет существования можно уверенно сказать, что туристов, приезжающих на отдых, становится больше. Если раньше бизнес-туристы составляли 95% от общего числа гостей, то сейчас эта цифра составляет 80%. Соответственно, мы видим, что число туристов, приезжающих на отдых, за последние пять лет увеличилось с 5% до 15%.

– Какие изменения необходимы для развития туризма в Казахстане? Что бы Вы хотели изменить или улучшить?

– Для начала я хотел бы отметить, что государство делает много шагов для увеличения туристического потенциала всей страны в целом и Алматы в частности. Ведется упорная работа над тем, чтобы Казахстан стал еще более узнаваемым на мировой арене, но всем нам еще предстоит совместная кропотливая работа в этом направлении.

Д. Гёкташ: «Философия The Ritz-Carlton – делать пребывание каждого гостя у нас запоминающимся и дарить незабываемые впечатления».

Фото: The Ritz-Carlton

Я думаю, что необходимо улучшить работу в нескольких сферах, например, необходимо проработать турпакеты с туристическими агентствами за рубежом, чтобы они могли предлагать готовые интересные решения своим клиентам.

Нам также необходимо развивать MICE-туризм – это деловой туризм, который подразумевает мероприятия, встречи и конференции, направленные на нужды корпоративного сектора. Учитывая активное развитие Казахстана в целом и Алматы в частности, это очень важный и перспективный сегмент.

Кроме этого, я считаю, что Казахстан должен стать членом Международной ассоциации конгрессов и конференций (International Congress and Convention Association, ICCA). Проведение различных международных или глобальных ярмарок, конференций, симпозиумов, когда приезжает множество делегаций из различных стран, работает на благо позиционирования страны в целом и положительно сказывается на развитии туризма.

Легкость получения визы для путешественников – один из сильнейших факторов, влияющих на решение о выборе той или иной страны для отдыха. Поэтому я думаю, что облегчение получения визы или возможность свободного въезда в нашу страну положительно скажется на увеличении потока туристов, особенно из соседствующих стран.

И еще один момент, на который я хотел бы обратить внимание, – у нас пока нет закона, который бы регулировал стихийные системы сдачи жилья, как Airbnb и Booking.com. Я считаю, что эта сфера должна развиваться, но пока нет прямых законов, направленных на регулирование деятельности физических лиц, размещающих жилье на таких платформах. Это бы защитило саму

Если раньше бизнес-туристы составляли 95% от общего числа гостей, то сейчас эта цифра составляет 80%. Соответственно, мы видим, что число туристов, приезжающих на отдых, за последние пять лет увеличилось с 5% до 15%

индустрию от негатива, который может появиться из-за того, что, например, нет соответствующей системы пожарной безопасности, регистрации и отчетности. Мы можем перенять опыт США, Японии и Великобритании, где эта сфера туризма очень развита и правильно регулируется, но пока она создает не совсем здоровую конкуренцию официальному и законному гостиничному бизнесу.

Это общие шаги, которые, на мой взгляд, необходимо предпринять для развития индустрии в целом. Что же касается Алматы, то городу необходима единая идентификация, единая стратегия его продвижения. Многие зависят от того, как подавать город. Нужно очень четко продуманная легенда с интересной подающей историей города, архитектуры, культурных привычек, кулинарии и прочего. Об этом мы уже не раз говорили.

– В недавнем интервью Катя Сова отметила, что увеличение

Джан ГЁКТАШ,

генеральный директор The Ritz-Carlton, Almaty

Родился 26 октября 1974 года.

Карьеру в отельном бизнесе начал в 1996 году, сразу после окончания Босфорского университета со степенью в области туризма и гостиничного управления.

В 2001 году сыграл фундаментальную роль при открытии отеля The Ritz-Carlton, Istanbul, проработав там в качестве директора по продажам и маркетингу в течение девяти лет.

Занимал должность регионального директора по продажам в Kempinski Hotels в Турции и Южной Европе.

В 2012 году стал обладателем премии Best Sales Award за самую высокую прибыль.

В 2013 году был награжден CEO Award за вклад в развитие компании.

В 2014 году получил степень магистра делового администрирования в бизнес-школе NEOMA в Париже, где специализировался на маркетинге роскошных брендов.

В 2015 году вернулся в The Ritz-Carlton, Istanbul на должность генерального директора.

В 2017 году занял должность генерального директора The Ritz-Carlton, Almaty.

числа туристов из Индии является большим достижением отеля The Ritz-Carlton, Almaty. Что еще стало вкладом отеля в развитие отрасли?

– Индия – очень большой и перспективный рынок. Почему Алматы как продукт интересен жителям Индии? Короткий прямой перелет, опять же мягкий климат, хорошие отели, хорошие рестораны, ночная жизнь, шопинг. Их не очень интересует история города, но они в восторге от красот природы: Шымбулака, БАО, Чарына, поездок на снегоходах и квадроциклах, рафтинга и так далее. Если все то же самое предложить американцу лет 60, его это не заинтересует, потому что все это есть и в США. Кроме того, стоит отметить, что опять же туристам из Гонконга, Китая, стран Ближнего Востока все это тоже нравится. Также их привлекают прямые перелеты, для граждан некоторых из этих стран виза для въезда в Казахстан не нужна.

Как мы привлекаем этих туристов? Участвуя в глобальных туристических ярмарках, мы не просто представляем свой отель, но в первую очередь представляем Казахстан. Потому что туристы не приезжают только ради того, чтобы отдохнуть в отеле. Помимо участия в туристических выставках мы организуем различные ярмарки и мероприятия. Кроме того, мы время от времени инициируем в Алматы пресс-туры, проводим ознакомительные поездки для представителей туристических агентств. Ведь как происходит продвижение страны на туристическом рынке? Сначала ты едешь и рассказываешь обо всех преимуществах направления, а потом приглашаешь заинтересованных лиц к себе, чтобы они своими глазами увидели все то, о чем мы рассказывали. Сейчас наш фокус также на туристах из Японии, Европы, Юго-Восточной Азии.

– Вернемся к разговору об отеле. The Ritz-Carlton, Almaty – это не только отель, но и место для проведения досуга горожан. С течением времени каждое модное место перестает быть популярным, выходит из моды. Как Вы справляетесь с этим?

– Мы всегда соревнуемся сами с собой и на постоянной основе вводим различные услуги, а если это касается кулинарии, – каждый новый сезон в сентябре обновляем меню и даже меняем концепцию. Например, недавно мы ввели услугу weddingangel. Суть в том, что это помощники, которые прикреплены к невесте и жениху в день свадьбы. Они помогают с утра и до вечера, начиная от сборов невесты и до проводов гостей, они позаботятся о кофе, помогут поправить причешку или быстро скоординировать поваров и официантов и тому подобное. Также мы начали предоставлять «смокинг-сервис» – если вы были у нас на одной из свадеб, то вы, наверное, заметили, что чаще всего банкетные официанты одеты в элегантные национальные камзолы с орнаментами. Но сейчас, если вы хотите свадьбу в европейском стиле, то официанты могут быть одеты в смокинги. Это дополнительная услуга для тех, кто хочет добавить европейскую нотку на своей свадьбе.

Кстати, в год наша команда проводит более 40 крупных мероприятий, в числе которых свадьбы со сказочными декорациями.

Как я и говорил, мы постоянно удивляем гостей новыми кулинарными предложениями от шеф-повара Исмаила Алчая. Различные варианты меню, новые закуски, салаты, десерты и абсолютно иная подача. Какое-то время шеф-повар присматривался к предпочтениям гостей, изучал их запросы и теперь он точно знает, что понравится местной публике. Например, мы видим, как он причудает гостей к морской кухне, – шеф Исмаил родился у побережья и является фанатом морской кухни, поэтому он часто предлагает гостям блюда из рыбы, специально привезенной из Франции и Турции.

А совсем недавно мы ввели предложение Sunday BBQ. Зная любовь казахстанцев к мясу и приверженность семейным традициям, мы решили по воскресеньям организовывать барбекю, которые бы позволяли нашим гостям приятно проводить время в кругу семьи и близких.

– Давайте немного поговорим о сотрудниках отеля. О ваших Дамах и Господах. Как вы выбираете их? Какие критерии наиболее важны?

– Для The Ritz-Carlton в первую очередь важен сам человек – его желание работать и развиваться в этой сфере. Страсть в глазах. Не наличие определенного набора навыков или диплома с соответствующим образованием, а потенциал и человеческие качества. Если это есть, то всему остальному мы научим. Как правильно сервировать стол, как держать поднос или как отпарить скатерть. Но вот желанию искренне помогать людям не научишь. Самое важное – нельзя научить любить людей. Все это должно быть уже заложено в человеке. Абсолютно все сотрудники проходят тренинги (около пяти раз в год), начиная от того, что такое сервис The Ritz-Carlton и философия бренда, заканчивая тренингами по безопасности.

Мы работаем в индустрии гостеприимства, поэтому работа всех без исключения сотрудников не ограничивается рамками должностных обязанностей. Каждый из них делает максимум возможного, чтобы предугадать и удовлетворить желания наших гостей. Не спрашивая разрешения у своего руководства, каждый из наших сотрудников может, например, принести куриного супа или имбирного чая для гостя, если он видит, что тот простыл и плохо себя чувствует. Каждому человеку будет приятен такой жест, особенно находясь вдали от дома.

– Кстати, я знаю, что Ваши Дамы и Господа часто удивляют гостей. Такие мини-сюризы называются Wow Stories. Расскажите несколько историй?

– Неважно, будь то во время проживания, когда вы ужинаете у нас в одном из ресторанов или проводите время с друзьями или коллегами на летней террасе, предвосхищение пожеланий гостей, умение наперед угадывать их пожелания – вот наше главное отличие. The Ritz-Carlton, Almaty – это не только площадка, предоставляющая различные услуги, – это воспоминания, которые останутся с вами навсегда.

Если говорить о Wow Stories, то у меня есть три любимых.

Первая. Кажется, это было в мае. К нам заселилась пара, которая праздновала первую годовщину своей свадьбы. Наши Дамы и Господа, узнав повод и увлечения наших гостей, сразу же приняли решение сделать этот день незабываемым. Во время заезда гостей они оставили в номере приглашительную записку, где было сказано, что паруждет сюрприз в очень необычном месте. Что же сделали наши Дамы и Господа? Зная, что гости очень любят походы и увлекаются фотографией, решили устроить для гостей романтический пикник на Большом Алматинском озере с фотосессией. Водонепроницаемый кармат с пледом, теплые одеяла, прятный имбирный чай в термосе, корзинка с очень вкусными сэндвичами, воздушные шары и цветы для настроения и даже музыкальное сопровождение – все это организовали наши сотрудники. Никакие слова не смогут описать эмоции наших гостей!

Вторая. Однажды к нам заселилась семья с двумя маленькими детьми. Когда наши Дамы и Господа играли с детьми, пока их родители проходили регистрацию, один из детей спросил, ожидают ли их в номере одесла с барашками. Нашим Дамам и Господам пришлось разочаровать малышей. Но затем они нашли в интернете самые милые одесла с барашками и к моменту заселения оставили их в номере с запиской «Все мечты имеют привычку сбываться». Сказать, как были удивлены дети, а в особенности их родители, – ничего не скажешь.

И третья. Однажды к нам обратился мужчина, который на день рождения своей жены хотел преподнести ей необычный сюрприз. Как вы думаете, что он сделал? Как только он провел свою жену к столу с шикарным видом на город, он надел кулинарный фартук и под руководством шеф-повара Исмаила приготовил для своей жены ужин и сам обслуживал ее весь вечер. Это любовь!

АКЦЕНТ

Руководство к действию

На прошлой неделе президент Нурсултан Назарбаев выступил с Посланием народу Казахстана. Довольно серьезный акцент в этом программном документе был сделан на социальном благосостоянии населения. Примечательно, что ранее президент озвучивал свои послания в начале зимы. Столь ранее обнародование документа имеет свою логику, поскольку позволяет заложить в бюджет на 2019 год все расходы, связанные с реализацией озвученных инициатив. Своим видением ключевых моментов послания с «Къ» поделились эксперты.



Фото: www.akorda.kz



Ирина СМЕРНОВА,
депутат мажилиса

—Нынешнее послание президента выдержано в тоне понимания проблем простого человека и желания их решать. Коснусь нескольких моментов.

О жилье

Выезжая в регионы для встреч с гражданами в качестве депутата, я сталкиваюсь с тем, что самый главный вопрос, который задают, — как приобрести жилье. Недавно была в одной районной больнице, где более 300 сотрудников. И у 80% нет крыши над головой. Снимают за большие деньги при мизерной зарплате. Или уже почтенного возраста люди живут у своих престарелых родителей, только мечтая о своем жилье. Можно сказать: «Вот те люди, кто могут приобрести жилье по инициативе президента «7–20–25». Оказывается, все не так. Не могут они даже претендовать на участие в этой программе. Уровень зарплат такой низкий, что банки сразу отказывают в участии в ней. То есть даже если государство поддержит и выделит сумму для покрытия первоначального взноса, участвовать в программе врачи, учителя, служащие не смогут.

Второе, касающееся этой программы, — кредитная история граждан. К примеру, будучи студентом, человек взлал в кредит сотовый телефон. Просрочил выплату. Молодой. За-

был, не успел и так далее. Но потом выплатил. И что? Плохая кредитная история. Теперь он отсечен от всех государственных программ, продаваемых через банки. Почему? Потому что человек для наших банков не является ценностью. Банки получают дотации из народных денег и не собираются думать о взаимодействии с каждым человеком. Если бы дотации не получали, то искали бы, как решить вопросы возможного привлечения к взаимодействию разных людей. И в том числе тех, у кого когда-то, в силу разных обстоятельств, могли возникнуть проблемы с выплатой кредита.

Знают об этих и других проблемах руководители Национального банка и правительство? Думаю, нет. По их далекому от правды ответу на прямой вопрос президента страны о стоимости однокомнатной квартиры это становится понятным. Значит, как бы ни было печально, вопрос не прорабатывался для его решения в пользу приобретения жилья простым народом.

О рынке труда

Недавно ко мне обратилась женщина-предприниматель. Она ищет тех, кого можно принять на работу. Из восьми резюме медсестер, размещенных на бирже труда, ни один телефон не отвечает. Или он не зарегистрирован. Так что выходит? Забиты неверные данные? Таких людей нет? Или что-то еще? Тогда она сама по личным контактам находит кандидата и просит того зарегистрироваться сначала в качестве безработного, а затем уже оттуда пожелать к ней. Оказываются, что это тоже не просто. Нужно пройти семь кругов ада, чтобы такая регистрация состоялась. Может быть, поэтому у нас так снизилась доля безработных? А ведь горькая

правда лучше, чем сладкая ложь! Зная правду, можно решить проблему. Без знания полной ситуации проблема будет загнана в угол. Но не решена.

О людях с ограниченными возможностями

Президент в послании сказал о необходимости создания безбарьерной среды для всех граждан страны. Вот здесь и нужно понять, что значит безбарьерная среда. Конечно, это возможность физического доступа в различные организации для лиц с ограниченными возможностями. Лифты в школах и организациях, тротуары с плавными съездами, пандусы, азбука Брайля, дублирующие надписи в лифтах, на вывесках, сурдоперевод на любых собраниях, заседаниях, устных экзаменах и так далее. Но это еще и безбарьерная среда, обеспечивающая для инвалидов участие в госпрограммах по получению жилья, субсидий на предпринимательскую деятельность, получение кредита. Ведь сейчас это невозможно, к примеру, для инвалидов 1-й группы. «Вам не положено участвовать в программе получения льготного кредита, потому что вы инвалиды» — это ответ действующему предпринимателю-инвалиду. Или: «Вы не можете учиться по программе «Болашак», потому что вы инвалиды». И человек едет учиться за счет родственников.

Преодоление таких препятствий тоже создание безбарьерной среды. Сейчас в мире около 10% населения — инвалиды. Значит, из нашего активного населения, чуть более 8 млн человек, 800 тыс. — люди с особенностями в развитии. Их тоже нужно увидеть и создать безбарьерную среду во всем. Как и сказал президент.



Юрий МИРОНОВ,
зампред правления
Банка ВТБ (Казахстан)

—Основным постулатом октябрьского послания президента является важность развития человека как главного богатства и залога успешности государства в эпоху трансформации. Поэтому пять из шести озвученных направлений касались непосредственно улучшения качества и уровня жизни казахстанцев как индивидуумов и как участников создания добавленной стоимости в процессе своего труда. Одно направление касалось отношений с внешним миром, который оказывает все большее влияние на каждого жителя страны.

Что касается пяти направлений, относящихся к непосредственным интересам жителей Казахстана, то здесь мы услышали традиционные чувствительные для населения точки: доходы, образование, здравоохранение, обеспечение жильем, безопасность, суды, чиновники и так далее. В данном разделе мож-

но отметить достаточно хорошую детализацию и предметность предложений. Они звучали как весьма проработанные вопросы с конкретными цифрами и сроками, которые, стоит заметить, достаточно сжаты. Количество государственных программ, озвученных в послании, впечатляет, затрагивают они практически все вопросы жизни человека. Не сомневался, что жителям страны эти проблемы и предложения по их решению вполне понятны. Могут возникнуть вопросы в части реализации, но проблематике контроля также было уделено особое внимание, чувствовалось особое отношение к данной теме.

Касательно банковской сферы говорилось об оздоровлении финансового сектора, наращивании кредитования экономики, росте реального сектора как потребителя финансовых услуг. Эти темы последние годы звучат достаточно громко, и работу в этом направлении мы не просто видим, а ощущаем. В резюмирующей части послания сказано о сопричастности граждан процессам преобразования. Примечательно, что и в этом разделе обозначены конкретные программы, решающие конкретные цели, несмотря на то что тема достаточно тяжелая для наполнения ее конкретикой...

Отдельно можно выделить вопросы внешней политики. Казах-

стан существует не в вакууме, и сегодняшняя действительность такова, что влияние внешних факторов на все аспекты жизни граждан страны приобретает все большее значение. В этой части послания были перечислены вопросы развития отношений со многими странами, от Китая до США, но вначале отдельной строкой прозвучало: «Отношения Казахстана с Российской Федерацией являются эталоном межгосударственных связей». Трудно переоценить уровень как бизнес-, так и межгосударственных связей между РФ и РК, и очень примечательно, что президент Казахстана подчеркивает важность и высокий уровень развития данных отношений. У меня как у представителя дочерней российской компании, работающей в Республике Казахстан, это укрепляет уверенность в завтрашнем дне и в дальнейшем взаимовыгодном развитии бизнеса.

Все инициативы оцениваются более чем в 1,5 трлн тенге, что составляет порядка 3% ВВП Казахстана за 2017 год (50 трлн тенге). Сумма немалая, но вполне подъемная с учетом прогнозов роста ВВП на текущий и ближайшие годы. Очень хочется надеяться, что никакие внешние шоки не позволят затормозить реализацию этих планов.

Обсудили всем активом

В Атырауской области определились с приоритетами работы согласно посланию президента

Открывая работу актива Атырауской области, аким региона Нурлан Ногаев подчеркнул, что с учетом социальной ориентированности послания президента РК Нурсултана Назарбаева большая работа предстоит в части развития человеческого капитала — сфер образования, здравоохранения и повышения доступности объектов массового спорта.

Региональная служба коммуникаций Атырауской области

—Глава государства поручил продлить до 2025 года программу «Дорожная карта бизнеса — 2020». Это позволит реализовать еще больше проектов, которые станут дополнительным импульсом для развития предпринимательства. С начала реализации данной программы, с 2010 по 2018 год, 1158 предпринимателей получили государственную поддержку на сумму 81,3 млрд тенге, — рассказал Нурлан Ногаев. — Это позволило создать более 5,7 тыс. новых рабочих мест. Бизнес-структурами региона было произведено продукции на общую сумму 182,6 млрд тенге. Программы господдержки показывают заинтересованность предпринимателей в создании новых производств. На сегодняшний день количество субъектов МСБ достигло 57 тыс. Благоприятные условия для ведения бизнеса созданы и центрами поддержки предпринимателей, открытыми во всех районах области.

—Глава государства отдельно остановился на вопросах, волнующих население, в первую очередь это тарифы в жилищно-коммунальной сфере. В Атырауской области в 2018 году не зарегистрировано повышения тарифов на коммунальные услуги, в том числе и на электричество, водоснабжение, — подчеркнул Нурлан Ногаев. — Еще одним из направлений в послании являются вопросы экспортно ориентированной индустриализации. В области 44 предприятия выпускают продукцию, ориентированную на экспорт. С начала года ими было произведено товаров на



\$152,4 млн. Нами ведется работа по усилению активности данных предприятий и увеличению экспортно ориентированных товаров и услуг. Одной из важнейших отраслей отечественной экономики является сельское хозяйство. Президентом поставлена задача увеличить в 2,5 раза производительность труда и экспорт переработанной сельхозпродукции к 2022 году. Для чего необходимо массово внедрять в практику самые современные агротехнологии.

Аким области Нурлан Ногаев напомнил присутствующим на активе аграриям о необходимости всестороннего развития сельского хозяйства. В этом направлении в регионе ведется большая работа. На сегодняшний день продолжаются работы по включению в электронную карту 6432 га посевных площадей. Более 7 тыс. га сельскохозяйственного назначения уже включены в электронную карту.

—В послании было поручено выстроить систему массового обучения сельских предпринимателей новым навыкам ведения хозяйства. В текущем году по проекту «Бастау Бизнес» на обучение предпринимателей на селе предусмотрено 55,9 млн тенге. Планируется, что более 1,3 тыс. человек пройдут обучение при участии палаты предпринимателей «Атамекен», — отметил глава региона.

Помимо этого в планах увеличить финансирование сельского хозяйства. За последующие пять лет инвестиции в агросектор вырастут до 7,4 млрд тенге.

В числе других задач, стоящих перед регионом в свете поручений президента, необходимо повсе-

местного внедрения нетрадиционных источников энергии, развитие производства товаров народного потребления. Также особую роль играют новшества, ожидающие сферы высшего и среднего образования.

—В текущем году на развитие сферы образования было выделено 62,2 млрд тенге. Эти средства напрямую повлияют на повышение качества и доступности образования, — сказал Нурлан Ногаев.

В части создания комфортной среды проживания в стране запущена программа «7–20–25», которая призвана повысить доступность жилищной ипотеки для казахстанцев. Глава государства поручил акимам проработать вопрос частичного субсидирования первоначальных взносов по льготной ипотеке из местного бюджета, увеличить в крупных городах строительство арендного жилья. В Атырауской области для решения этого вопроса рассматриваются два варианта социальной поддержки при получении жилья — социальная помощь в размере 1 млн тенге и беспроцентная ссуда на 15 лет.

Также в ходе актива были рассмотрены вопросы территориального развития, предстоящей модернизации работы полицейской службы. В целом участники актива отметили крайнюю важность поставленных в послании президента народу Казахстана задач и выразили готовность внести свой вклад в их воплощение в жизнь. Участники актива отметили особую своевременность и актуальность очередного обращения президента и выразили уверенность, что атырауский внесут весомый вклад в его реализацию.

кологических заболеваниями на 2018–2022 годы. Со следующего года будут дополнительно выделены 35 млрд тенге на улучшение качества оказания медицинских услуг, на обновление парка оборудования в онкодиспансерах. Мы провели аудит состояния всех онкоучреждений в регионах Казахстана. Где-то не хватает оборудования и новых технологий. Все это будет решаться в рамках государственно-частного партнерства.

Президент отметил, что в 2019 году в Астане приступят к строительству нового Национального научного онкологического центра для высокоэффективной помощи онкологическим пациентам на основе самого передового международного опыта. Это поможет спасти многие человеческие жизни. Новый онкоцентр будет оснащен самым новейшим оборудованием.

Строительство нового Национального научного онкоцентра в Астане является для нас важной и приоритетной задачей. Потому что назрела необходимость создания современного центра, с оборудованием, которого действительно не хватает в нашей стране.

Как сказал президент, будет построен и новый протонный центр. Таких протонных центров сегодня всего 57 по всему миру. На постсоветском пространстве два протонных центра есть только в России. Теперь он появится и в Казахстане. Благодаря тому, что у нас появится такое оборудование, люди перестанут уезжать за рубеж, и мы будем проводить лечение у нас в стране.

Мы изучили опыт многих государств: Америки, Японии, стран Европы, Южной Кореи. Все передовые технологии этих стран мы хотим внедрить в Казахстане, в том числе молекулярно-генетические исследования.

В новом центре мы хотим внедрить методы ранней диагностики основных видов рака — легких, молочной железы, колоректального. То есть именно тех патологий, которые сейчас занимают лидирующие позиции по заболеваемости.

Мы рассчитываем, что ежегодно протонный центр сможет принимать около 1600 пациентов. Кроме жителей нашей страны мы сможем принимать больных из соседних регионов, тем самым делая вклад в развитие медтуризма. Планируется, что в новом онкоцентре будет около 200 коек. Порядка 70 коек будут предназначены для гематологических больных, которые нуждаются в пересадке костного мозга. Около 8 тыс. пациентов будут получать лечение в новом Национальном научном онкологическом центре ежегодно.

В своей речи президент также отметил необходимость внедрения иммунотерапии в лечении рака. Сейчас созданы такие лекарства, которые позволяют даже на запущенных стадиях предотвращать развитие заболеваний. На прошлой неделе Нобелевскую премию по медицине присудили профессору из Японии Тасуко Хонджо и профессору из Америки Джеймсу Аллисону, разработавшим новый метод иммунотерапии при раке.

Я была на международной конференции, где выступил нобелевский лауреат — японский профессор Тасуко Хонджо. По его словам, благодаря иммунной терапии в 2020 году мы сможем лечить рак и эта болезнь может перейти в категорию хронических заболеваний. Мы не можем предотвратить возникновение рака, к сожалению. Но благодаря этому открытию мы сможем продлить человеку жизнь! Сотрудники КазНИИ онкологии и радиологии в соудушением выслушали выступление президента Нурсултана Назарбаева, нас затронули все пункты выступления. В послании была отмечена необходимость продвижения доступности массового спорта и физкультуры, употребления качественной пищи. Это значит, что уменьшится риск развития злокачественных новообразований у населения. Безусловно, мы поддерживаем строительство Национального научного онкологического центра, который в ближайшем будущем должен стать самой передовой научно-практической онкологической организацией в республике.



Дилара КАЙДАРОВА,
директор Казахского
НИИ онкологии
и радиологии

—Послание президента действительно очень важно для нашей республики и жителей нашей страны. Президент особенно отметил повышение качества медицинских услуг, а также лечения онкологических заболеваний. В Казахстане, как и во всем мире, отмечается рост онкозаболеваний. Ежегодно в стране регистрируется около 35 тыс. новых случаев рака. Однако благодаря усилиям врачей смертность от онкозаболеваний в Казахстане постепенно снижается. Наша задача — увеличить продолжительность жизни и наладить раннюю диагностику рака.

В настоящее время в Казахстане смертность от онкозаболеваний стоит на втором месте после сердечно-сосудистых патологий. Ежегодно выделяется 36 млрд тенге на лечение онкологических больных, еще около 4 млрд тенге — на проведение бесплатных онкоскринингов.

Сейчас в Казахстане есть три вида бесплатных онкоскринингов: на рак молочной железы у женщин с 40 до 70 лет, скрининг на колоректальный рак для мужчин и женщин с 50 до 70 лет, а также на рак шейки матки — для женщин с 30 до 70 лет. Это все проводится бесплатно в поликлиниках по месту прикрепления. Все эти скрининги рекомендованы экспертами ВОЗ. В Казахстане преобладают девять основных форм онкозаболеваний: рак молочной железы, рак кожи, рак легкого, рак желудка, рак шейки матки, рак ободочной кишки, рак прямой кишки и гемобластозы. В этом году правительством принят Комплексный план по борьбе с он-

Фонды по потребностям

В сентябре величина прожиточного минимума в среднем составила 28 тыс. 690 тенге

Это на 1,6% меньше, чем в августе, но на 12,1% больше, чем в конце 2017 года. Основная доля расходов пришлась на мясо и рыбу – 18,6%, 14,3% – на масложировые изделия и яйца, 13,3% – на овощи и фрукты. В целом стоимость продовольственных товаров в минимальной потребительской корзине составила 15 тыс. 780 тенге, непродовольственных – 12 тыс. 910 тенге.

Павел ПРИТОЛЮК

По регионам величина прожиточного минимума разнится. Например, в Северо-Казахстанской области она достигла 27 тыс. 422 тенге, понизившись, по сравнению с августом, на 300 тенге. Основная часть расходов североказахстанцев пришлась, как и по всей республике, на покупку мяса и рыбы – 17,1%. Фрукты и овощи заняли 16%, молочные, масложировые изделия и яйца – 12,8%. Хлебобулочные и крупы – 7%, чай и специи – 2,1%.

В Костанайской области минимальные потребности населения были оценены ниже – 26 тыс. 510 тенге. На продукты питания костанайцы, по данным экспертов департамента статистики, в среднем потратили 14 тыс. 580 тенге, на непродовольственные товары – 11 тыс. 930 тенге.

В Карагандинской области статистики зафиксировали точку минимума сентября в 27 тыс. 737 тенге. Это больше среднего показателя по предыдущему кварталу, но меньше августовского – тогда потребительская корзина оценивалась в 28 тыс. 240 тенге. По итогам же III квартала



2018 года величина прожиточного минимума определена в размере 27 тыс. 320 тенге.

На Западе Казахстана, в Актюбинской области, величина прожиточного минимума, по информации регионального департамента статистики, в прошлом месяце составила 26 тыс. 829 тенге. Причем, если сравнивать с августом, то понижение значительное – на 3,1%.

Еще меньше, 25 тыс. 303 тенге, составил прожиточный минимум на сентябрь в Жамбылской области. Как сообщает информационное агентство Zhambyl News со ссылкой на местный департамент статистики, по сравнению с августом данная величина снизилась на 0,6%. На продукты из минимальной потребительской корзины у жамбылцев ушло 13 тыс. 917 тенге,

Ценообразование напрямую зависит от способности нашей страны самостоятельно обеспечить себя продуктами. Пока эти цифры далеки от идеала.

Фото: shutterstock.com/1000 Words

на непродовольственные товары и услуги – 11 тыс. 366.

В другом южном регионе, Кызылординской области, величина минимальных норм потребления основных продуктов питания и непродовольственных услуг сложилась в предыдущем месяце в размере 26 тыс. 16 тенге. В ее структуре доля расходов на приобретение мясной продукции составила 17,2%, фруктов и овощей – 13,4%, молочных изделий и яиц – 9,6%, хлебобулочных и крупяных изделий – 6,9%, масложировых – 3,8%, сахара, чая и специй – 2,3%, рыбы – 1,8%, информирует департамент статистики Кызылординской области.

Вместе с прожиточным минимумом в рост идут и цены на товары. И не всегда они соответ-

ствуют нормам, определенным минимальной потребительской корзиной. По данным агентства по статистике, с начала текущего года (сентябрь 2018 года к декабрю 2017 года) повышение цен отмечено на сахар – на 15,3%, сыр счужный – на 9,7%, молоко консервированное – на 8,2%, сыр и творог – на 7,5%, конину – на 7,2%, масло сливочное – на 6,2%, изделия из мяса – на 5,5%, кисломолочные продукты – на 5,4%, свинину – на 5%, колбасные изделия – на 4,9%, говядину, молоко свежее – по 4,7%, баранину – на 4,6%.

Пока сохраняется хорошая цена на овощи, но такая тенденция в большинстве своем непродолжительна и объясняется сезонностью. К примеру, 1 кг огурцов в Северо-Казахстанской области сейчас можно купить за 140 тенге, однако в холодное время года порог цены традиционно возрастает, порой в 10 раз. В прошлые зимы, особенно в предновогодние дни, цена за 1 кг огурцов в СКО доходила до 1400–1500 тенге.

По мнению петропавловского общественника, председателя правления ОО «НПО «The Last Норе» Руслана Асаубаева, важную роль в политике ценообразования на основные продукты питания должны играть стабилизационные фонды. Однако сейчас, по его словам, фонды работают не должным образом.

«Работа стабилизационных фондов в регионах за минувшие семь лет не смогла оправдать возложенные на них ожидания по стабилизации цен. Это подтверждает нестабильность стоимости социально значимых продуктов питания по

всему Казахстану», – считает г-н Асаубаев.

Впрочем, продуктивность функционирования таких фондов зависит непосредственно от властей на местах. В сентябре текущего года эксперт получил ответ на свой официальный запрос по деятельности стабилизационных фондов от Министерства сельского хозяйства РК за подписью первого вице-министра Армана Евниева. В письме отмечается, что на финансирование деятельности региональных штаб-фондов были выделены средства из республиканского бюджета в размере 12,1 млрд тенге в первый год их образования (2012 год). Средства в дальнейшем были переданы в местные бюджеты и используются до настоящего времени региональными акиматами. В случае необходимости местные исполнительные органы могут выделять дополнительные деньги на формирование стабилизационных фондов.

Кроме того, ценообразование напрямую зависит от способности нашей страны самостоятельно обеспечить себя продуктами. Пока эти цифры далеки от идеала. Согласно ответу представителя министерства на запрос Руслана Асаубаева, по всем видам социально значимых продовольственных товаров обеспеченность за счет отечественного производства в прошлые два года составила более 80%. Однако на ряд продуктов эта цифра сильно варьировалась: мясо птицы – 49,4% (2016 год) и 51,8% (2017 год), масло сливочное – 64,9% (2016 год) и 73,8% (2017 год), сыры и творог – 55,7% (2016 год) и 58,6% (2017 год), сахар – 80,4 (2016 год) и 69% (2017 год).

ВКО – лидер по ГЧП



С момента принятия в Казахстане законопроектов, регламентирующих деятельность ГЧП, Восточно-Казахстанская область возглавляет рейтинг регионов по количеству проектов. Благодаря новой системе привлечения бизнес-инвестиций, в ВКО строятся детсады, больницы, социальные, спортивные объекты, активно ведется цифровизация. Заключены договоры на более 25 млрд тенге. До конца года эта сумма будет увеличена до 59 млрд тенге.

Ирина ОСИПОВА

Помог форум

Специалисты Казахстанского центра государства сообщают: по данным на 1 сентября в ВКО заключено и зарегистрировано 72 проекта ГЧП. На втором месте с большим отставанием – Костанайская область (44 проекта). Третью строчку занимает южная столица (36 проектов). По количеству проектов, которые еще находятся на стадии разработки, подписания или регистрации, Восток также занимает лидирующую позицию. 101 проект будет реализован после того, как завершатся все необходимые процедуры.

К слову, за полтора месяца с момента публикации рейтинга регион усилил свои преимущества. Этому способствовало проведение в Усть-Каменогорске 26 сентября крупнейшего за последние годы международного инвестфорума «Алтай invest-2018». По информации заместителя руководителя управления экономики и бюджетного планирования ВКО Раушан Ластаевой, на 10 октября в ВКО заключено 103 договора на общую сумму 25 млрд тенге.

«На различной стадии готовности находятся 178 проектов ГЧП и концессии на 177 млрд тенге. Из них 169 проектов на 68 млрд тенге – в социальном блоке», – рассказала Раушан Ластаева.

Некоммерческий ориентир

Большая часть уже действующих договоров ГЧП в ВКО – в сфере дошкольного образования. Об этом свидетельствует не только количество проектов, но и объем инвестиций, вложенных в эту отрасль – 14,8 млрд тенге.

«В прошлом году 64 частных детских сада в ВКО перешли от системы госза-

каза на механизм ГЧП с возмещением. Благодаря этому более 7800 детей имеют возможность посещать детские сады. В 2018–2020 годах на эти цели из бюджета будет выделено 7,9 млрд тенге», – говорит Раушан Ластаева.

Два крупных детсада в Усть-Каменогорске строятся лишь за счет частных инвестиций, по договорам концессии. Одно из дошкольных учреждений на 250 мест будет функционировать в новом микрорайоне, по ул. Утепова. Проектная стоимость концессионного объекта ТОО «VK Development Group» – 733 млн тенге. Второй детсад возводится в старой, густонаселенной части города по ул. Революционной. Компания ТОО «Востоквзрывпром» потратит на его строительство более 800 млн тенге. Работы были начаты только недавно, сейчас заложен фундамент будущего здания. Объект образования на 250 мест будет готов к приему маленьких посетителей только весной 2019 года.

Кроме того, в ближайшем будущем на территории областного центра по линии ГЧП планируется возвести еще четыре сада. По информации специалистов управления строительства, архитектуры и градостроительства ВКО, уже завершена разработка проектно-сметной документации объектов. Все они будут функционировать в новых микрорайонах левобережья (пр. Есенберлина, ул. Кокжал Барака, Журбы, Утепова). Общая стоимость четырех проектов – 3,9 млрд тенге.

По мнению директора департамента внешних связей АО «Региональный центр государственно-частного партнерства ВКО» Нартай Бейсекова, предприниматели активно идут в сферу дошкольного образования потому, что уверены в стабильности этого бизнеса и государственной гарантии предоставления госзаказа на длительный период.

«В течение четырех лет после ввода в эксплуатацию дошкольного учреждения государство вернет инвесторам все затраченные средства. Кроме того, концессионеры будут получать из бюджета так называемую «плату за доступность». Эти деньги инвестору перечисляют как вознаграждение за управление объектом, его непрерывную работу по профилю деятельности», – комментирует Нартай Бейсеков.

Поможет Турция

Большие надежды чиновники от здравоохранения Усть-Каменогорска возлагают на крупного иностранного

Большие надежды чиновники от здравоохранения Усть-Каменогорска возлагают на крупного иностранного инвестора, готового построить больницу на 300 коек.

Фото: shutterstock.com/Andrey Tau

инвестора, готового построить в областном центре ВКО многопрофильную больницу на 300 коек. Турецкая компания АО «Сарыдаглар Иншаат Ве Тиджарет Аноним Ширкети» готова выделить более 21 млрд тенге на строительство и оснащение новой лечебницы. Концессионный проект рассчитан на 30 лет. Из них два года – это непосредственно строительство, 28 лет – эксплуатации объекта.

Государство со своей стороны в течение 15 лет будет выплачивать инвестиционные затраты и размещать в медучреждении госзаказ. По информации с сайта goszakup.gov.kz, отдел строительства Усть-Каменогорска уже провел конкурс на разработку проектно-сметной документации для проекта строительства инженерных сетей для больницы и благоустройства территории. На эти цели было затрачено 12 млн тенге. Согласно спецификации, новый объект здравоохранения будет расположен в 19-ом жилом микрорайоне, за областным Центром крови.

«В настоящее время идет переговорный процесс с представителем турецкой компании. Диалог затянулся в связи с тем, что закон «о концессиях» не предусматривает валютный риск для частного партнера, – отметил Нартай Бейсеков в интервью «Къ». – Мы предложили внести изменения в действующее законодательство. Министрство здравоохранения нас поддержало, сейчас согласование идет на уровне Министерства финансов».

По аналогичному проекту строительства детской городской больницы на 200 коек в Семейе стоимостью 16 млрд тенге инвестор пока не определен. Все же в сфере здравоохранения запланировано реализовать пять проектов на сумму 38,2 млрд тенге. Три менее крупных – это передача гослечебниц в доверительное управление частных медорганизаций. Речь идет о городской больнице №4 в Усть-Каменогорске, хосписе в Уланском районе и Почечном центре в Семейе.

Для общей безопасности

Не менее важными можно назвать проекты ГЧП, направленные на цифровизацию и повышение уровня дорожной безопасности. Это только стоит проект дорожной фото- и видеорегистрации «Сергек» общей стоимостью 6,9 млрд тенге, предложенной и финансируемой частной компанией «Коркем Телеком», входящей в консорциум Open Technologies Group. Проект предполагает, что на центральных улицах областного центра будет установлено дополнительно около 4 тыс. камер. Это позволит охватить видеонаблюдением 85 участков автомобильных дорог, 74 перекрестка, места массового скопления людей, рынки, парки, вокзалы. С учетом тысячи камер, уже функционирующих в Усть-Каменогорске, общее количество видеокмплексов составит 5 тыс. единиц.

В соответствии с п. 2 ст. 9 закона о ГЧП частный партнер получит от государства компенсацию инвестиционных, операционных затрат, вознаграждение за управление объектом ГЧП. Бюджет обязуется вернуть инвестору всю сумму в течение пяти лет. После того, как проект «Сергек» будет успешно реализован в Усть-Каменогорске, систему видеонаблюдения внедрят в других городах области – Семейе, Аягозе, Зырянновске, Риддере, Шемонайске.

Всего же, по словам Раушан Ластаевой, к концу 2018 года в ВКО планируется заключить дополнительно 49 договоров ГЧП и концессии. Тогда общее количество проектов составит 152, а сумма – 59 млрд тенге.

Удар по безработице

По данным, предоставленным местными исполнительными органами областей и городов Астана и Алматы, за участие в Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства в 2017 году обратились 595,7 тыс. человек, из них 572,9 тыс. человек, или 96%, получили помощь.

Марина ГРЕБЕНЮК

Из числа включенных в состав участников безработными являлись 493,8 тыс. человек (70,4%), самостоятельно занятыми – 149,1 тыс. человек (26%) и учащими в ТПО (выпускники 9–11 классов, лица, не поступившие в учебные заведения) – 20,5 тыс. человек (3,6%).

На отчетную дату трудоустроено 449,7 тыс. человек, из них 83,5%, или 375,6 тыс. человек, имеют ОПВ. На постоянную работу трудоустроено 70% от общего количества трудоустроенных (315,5 тыс. чел.). Первое направление предусматривает обеспечение техническим и профессиональным образованием и краткосрочным профессиональным обучением.

С 1 сентября 2017 года начато бесплатное профессиональное и техническое образование для выпускников школ, не прошедших ЕНТ и не поступивших в учебные заведения. Приняты соответствующие правила, определены списки школьников, не прошедших ЕНТ. На 1 января 2018 года 21 тыс. молодых людей, или 100% от годового плана, была охвачена обучением. Участники программы обеспечены стипендией, образовательным горячим питанием и проездом.

С 4 апреля 2017 года начато краткосрочное профессиональное обучение рабочих кадров востребованным на рынке труда профессиям и навыкам. На сегодняшний день на краткосрочные курсы направлены 71,8 тыс. человек, или 102% от годового плана (70,6 тыс. человек).

С августа 2017 года начато краткосрочное профессиональное обучение через учебные центры при работодателях, необходимые изменения внесены в программу.

На 1 января 2018 года уже задействованы 103 учебных центра работодателей, вошедших в реестр НПП «Атамекен». Там обучаются более 4,5 тыс. человек. Данная инициатива активно поддерживается предприятиями-работодателями.

По итогам года завершили краткосрочное профессиональное обучение 68,4 тыс. человек. Из их числа трудоустроено 39,5 тыс. человек (58%).

Второе направление предусматривает развитие массового предпринимательства.

По данным за 2017 год, всего выдано 6 996 микрокредитов, или 120,6% от плана (5 800 микрокредитов).

Кроме этого, в целях расширения доступности, введен механизм гарантирования кредитов – до 85% для начинающих и до 50% для действующих предпринимателей. На сегодня заключено 318 договоров гарантии.

На начало текущего года основы предпринимательства в рамках проекта «Бастау Бизнес» изучили 15 тыс. человек, или 100% от плана. 3 568 проектов бизнеса из числа успешно защищенных на сегодня профинансированы.

Третье направление предусматривает развитие рынка труда через содействие занятости населения и мобильность трудовых ресурсов. По нему в рамках содействия в обеспечении занятости безработных и самостоятельно занятых трудоустроено более 449 тыс. человек, направлены на социальные рабочие места – 24 тыс. человек, или 149% от плана, более 88 тыс. человек, или 115% от плана, отправлены на общественные работы, порядка 26 тыс. молодых специалистов, или 142% от плана, участвуют в «молодежной практике» и 316 тыс. человек трудоустроены Центрами занятости на свободные вакансии работодателей.

Собое место занимают в программе меры по повышению трудовой мобильности. Среди них добровольное переселение из трудозбыточных областей (ЮКО, Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Мангистауская) в трудоемкие области (ВКО, СКО, Павлодарская, Костанайская).

На 1 января 2018 года переселилось всего 1002 семьи (3461 человек), в том числе внутренние переселенцы – 410 семей (1584 человек), оралманы – 592 семья (1877 человек). Из них трудоспособного возраста – 2069 человек, из которых трудоустроено 841. Основная доля трудоустроенных – специалисты в сельском хозяйстве, представители технических профессий, учителя, воспитатели, стоматологи, инженеры и другие.

В 2017 году в Костанайскую область было переселено 30 семей (126 человек), прибывших из областей: Алматинской – три семьи (11 человек), Жамбылской – четыре семьи (15 человек), Кызылординской – 14 семей (60 человек), Мангистауской – две семьи (9 человек), Южно-Казахстанской – семь семей (31 человек).

В Восточно-Казахстанскую область переехало 383 семей (922 человек), в том числе из Алматинской области – 59 семей (184 человек), Южно-Казахстанской области – 58 семей (135 человек), Мангистауской области – восемь семей (29 человек), Жамбылской области – четыре семьи (15 человек), Кызылординской области – одна семья (1 человек).

В Северо-Казахстанскую область переселилось 181 семья (802 человек), данные семьи прибыли из Южно-Казахстанской – 81 семья (376 человек), Жамбылской – 41 семья (172 человек), Алматинской – 38 семей (166 человек), Кызылординской – 18 семей (75 человек) и Мангистауской областей – три семьи (13 человек).

В Павлодарскую область переехало 69 семей (292 человека) из Мангистауской области – три семьи (13 человек), из Алматинской области – 10 семей (39 человек), из Кызылординской области – четыре семьи (15 человек), из Жамбылской области – шесть семей (19 человек) и из ЮКО – 46 семей (206 человек).

ТЕНДЕНЦИИ

i-как дорого

За сколько можно купить новый флагман от Apple в Казахстане?

В мире технологий только и говорят о запуске продаж очередного флагмана от Apple. Как бы ни ругали его обладатели других гаджетов, именно iPhone стал эталоном современного смартфона и обязательным атрибутом золотой молодежи. Сколько стоит новинка в официальных магазинах мира и за сколько ее можно приобрести в Казахстане, выяснял «КЪ».

Айгуль ИБРАЕВА

В конце сентября Apple запустила продажи новой линейки своих смартфонов в США. Первые смартфоны завезены в официальные магазины по всему миру. Мы решили выяснить, сколько будет стоить iPhone в разных странах мира. За эталон взяли iPhone XS с объемом памяти в 64 гигабайта. На родине «яблоко» смартфон традиционно оценивается в \$999, что и является точкой отсчета стоимости гаджета.

Новые модели iPhone, в отличие от некоторых предыдущих версий, можно купить и «SIM-free», то есть не заточенными под определенного сотового оператора, и в самих США. Ранее такие гаджеты были доступны только для экспортных версий, посему и закупались они перекупщиками из стран с более-менее доступными ценами.

На конечную стоимость i-устройства, как правило, влияют экономические факторы: не только разница валют, но также торговые пошлины и налоги с продаж, которые у каждого государства разные. Кроме того, цену на некоторые модели может регулировать сама Apple.

Где дешевле?

Средняя стоимость iPhone XS с 64 гигабайтами памяти в 31 официальном магазине Apple Store по всему миру составила \$1270,80. Разброс цен в них довольно ощутимый – \$419,29.

Так, самым «дешевым» iPhone оказался в Японии – 112 800 иен, что эквивалентно \$996,4 или 371,11 тыс. тенге по официальному курсу НБР РК на 10 октября 2018 года. Однако под ценой в интернет-магазине есть приписка «без стоимости налогов».

В соседней с США Канаде смартфон продается за 1379 канадских долларов, что по текущему курсу эквивалентно \$1064,6. В переводе на национальную валюту Казахстана гаджет будет стоить 395,18 тыс. тенге. В Канаде обычно старт продаж происходит одновременно с США.

В Гонконге смартфон в официальном магазине можно купить за 8599 гонконгских долларов, или \$1097,2, что равняется 408,45 тыс. тенге по курсу Нацбанка. Доступные цены и в одном из самых популярных у наших соотечественников направлений шопинг-туризма, в Объединенных Арабских Эмиратах. В ОАЭ низкие таможенные пошлины, нет некоторых налогов с продаж. iPhone XS здесь продается от 4 229 дирхам, или \$1151,32.

Так же недорого купить смартфон можно в Австралии – за \$1157,15 и странах Юго-Восточной Азии – за \$1158,33 в Тайване и \$1192,89 в Сингапуре. В тенге это 428,15, 425,96 и 442,63 тыс.

Самый «дешевый» iPhone XS в Европе продается в Швейцарии – за 1 199 швейцарских франков, что эквивалентно \$1208,8. В переводе на тенге это 448,83 тыс. Что интересно, разброс цен в официальных магазинах бренда в еврозоне достигает более \$200. В десятку стран с самой дешевой продукцией Apple также вошла Новая Зеландия. Здесь смартфон продается от \$1227,7.

Ближайшие соседи с официальным Apple Store к Казахстану – это Россия и Китай. Так, Китай идет сразу за первой десяткой по стоимости iPhone XS, в Поднебесной гаджет стоит 8 699 юаней, что сейчас эквивалентно \$1256,72. В РФ новинка запущена по стоимости от 87,99 тыс. рублей, или \$1331 (по курсу на 10 октября 2018 года), что несколько выше средней по миру цены гаджета. В тенге, по курсу Нацбанка, это 491,86 тыс.

Где не стоит покупать?

10 из 10 самых дорогих «айфонов» в магазинах Apple оказались в Европе. Так, самый дорогой официальный iPhone XS можно купить в Венгрии – от 399,99 тыс. форинт или \$1415,69. На казахстанские деньги это 523,13 тыс. тенге. Не стоит покупать «яблочную» технику в Швеции и Норвегии, здесь смартфон стоит от \$1404,64 и \$1399,35 соответственно.

Возрастающая стоимость продукции Apple вызывает особенное негодование у жителей Европы, которые вынуждены переплачивать из-за налога на добавленную стоимость, который действует в странах Евросоюза и в России.

«Цена на iPhone XS Max 512 ГБ в США – \$1449, а в Великобритании – 1449 фунтов (разница в \$450). Билеты туда-обратно из Лондона в Нью-Йорк обойдутся в \$340. Я не шучу, когда говорю, что собираюсь полететь в США, чтобы купить его дешевле», – пишет пользователь в Твиттере.



Продолжает рейтинг самой дорогой продукции Apple Дания, где iPhone XS продается от 8,9 тыс. датских крон, или \$1 371,9, что эквивалентно 508,58 тыс. тенге. В Италии смартфон можно купить от 1 189 евро, в Португалии, Финляндии и Ирландии цена одинаковая – 1 179 евро (502,5 тыс. тенге). Далее идет Чехия с 29,99 тыс. чешских крон за заветный смартфон, замыкают десятку стран с дорогими «яблоками» Бельгия, где гаджет можно купить за 1159 евро, или 493,98 тыс. тенге.

Стоимость iPhone в разных точках продаж в Казахстане может значительно различаться.

Фото: shutterstock.com / itti ratanakinawanorn

стоимостью \$200 млрд. «Поскольку все тарифы в конечном итоге проявляются в качестве налога на потребителей в США, они будут увеличивать стоимость продуктов Apple, на которые наши клиенты ста-

ли полагаться в своей повседневной жизни», – пишут в компании.

В ответ на это власти США освободили компанию Apple от увеличения пошлины на ввоз часов и наушников, собранных в Китае. Сейчас Apple пла-

тит в бюджет страны \$115 с каждого экземпляра Apple Watch 3, который привозится из Китая в США. Из-за увеличения пошлины сбор составил бы \$126. Вырастут ли пошлины на ввоз смартфонов, планшетов и компьютеров, пока не известно.

Между тем торговая война между странами вынуждает Apple отказываться от производства комплектующих китайскими поставщиками. Компания постепенно уходит с дешевого рынка Китая в пользу более дорогих, что может отразиться на стоимости ее продукции.

На днях стало известно, что Apple совершила сделку на \$300 млн для покупки доли британского производителя микрочипов Dialog Semiconductor, еще \$300 млн компания выплатит в течение трех лет. Согласно договоренностям, Apple перейдут некоторые активы Dialog, в том числе предприятия в Италии, Великобритании и Германии, а также примерно 300 инженеров, или 16% штата Dialog. Эта сделка станет крупнейшей для производителя iPhone с точки зрения найма сотрудников. Она будет закрыта в первой половине 2019 года после одобрения со стороны регуляторов.

Ограничение ответственности

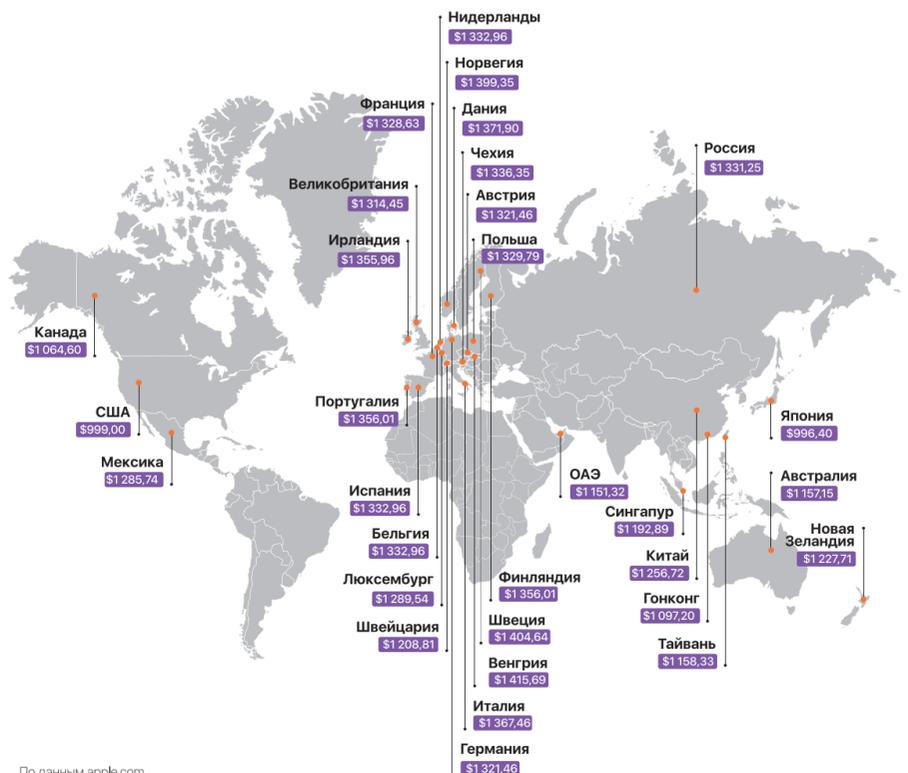
Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с активами указанных организаций. Не на правах рекламы.

Стоимость Apple iPhone Xs 64GB в Казахстане

Магазин	Средняя цена	Space Gray	Gold	Silver
Besto.shop	418 990 ₸	418 990 ₸	418 990 ₸	418 990 ₸
I-store.kz	437 233 ₸	424 600 ₸	424 600 ₸	462 500 ₸
U4U Company	475 600 ₸		484 499 ₸	466 700 ₸
Mobistyle.kz	479 000 ₸	479 000 ₸	479 000 ₸	479 000 ₸
Disti	486 989 ₸	484 490 ₸	489 487 ₸	
iTell Digital	489 500 ₸	484 500 ₸	484 500 ₸	499 500 ₸
Satel	498 163 ₸	497 990 ₸	497 000 ₸	499 500 ₸
PKTEL	499 000 ₸	499 000 ₸	499 000 ₸	
Apples.kz	515 900 ₸	515 900 ₸	515 900 ₸	515 900 ₸
Evrika	523 890 ₸	523 890 ₸	523 890 ₸	523 890 ₸
Fora	523 890 ₸	523 890 ₸	523 890 ₸	523 890 ₸
Sulpak	523 923 ₸	523 890 ₸	523 890 ₸	523 990 ₸
Alser	523 990 ₸	523 990 ₸	523 990 ₸	523 990 ₸
Мечта	524 370 ₸	524 370 ₸	524 370 ₸	524 370 ₸
Technodom.kz	524 990 ₸	524 990 ₸	524 990 ₸	524 990 ₸
iPoint	525 990 ₸	525 990 ₸	525 990 ₸	525 990 ₸
Come On	549 990 ₸	549 990 ₸	549 990 ₸	549 990 ₸

По данным интернет-магазинов на 12 октября 2018 года

Цены на iPhone Xs 64GB в официальных магазинах Apple по миру



По данным apple.com

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 41 (765), ЧЕТВЕРГ, 18 ОКТЯБРЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
УХОД В «ЦИФРУ» –
ВОПРОС ВЫЖИВАНИЯ

10

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПЕНСИОНКА В ПОМОЩЬ
ЭКОНОМИКЕ

11

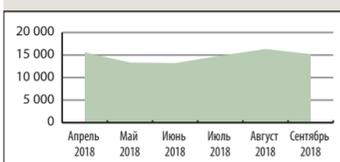
ИНДУСТРИЯ:
КВАРТИРНЫЙ БУМ

13

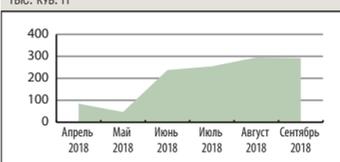
РЕГИОНЫ:
НЕБАНКОВСКИЙ
ПРОЦЕНТ

15

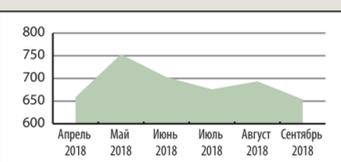
ИЗДЕЛИЯ ОГНЕУПОРНЫЕ, ТОНН



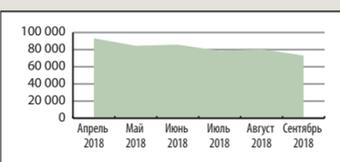
КИРПИЧИ КЕРАМИЧЕСКИЕ НЕОГНЕУПОРНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ, ТЫС. КУБ. М



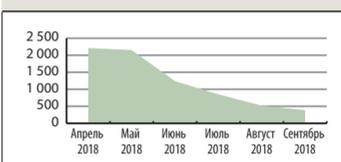
КЛИНКЕРЫ ЦЕМЕНТНЫЕ, ТЫС. ТОНН



ПОРТЛАНДЦЕМЕНТ (КРОМЕ БЕЛОГО), ТЫС. ТОНН



ИЗВЕСТЬ ГАШЕНАЯ, НЕГАШЕНАЯ И ГИДРАВЛИЧЕСКАЯ, ТОНН



Казахстанские производители мяса стремятся открыть экспортные поставки в Китай

Дефицит говядины в Китае составляет 1 млн т в год. По прогнозам экономистов, к 2030 году эта цифра вырастет до 3 млн т. У Казахстана есть возможность занять свободную нишу. Но при этом на внутреннем рынке потребление говядины падает за счет роста цены на мясо.

Анна ШАПОВАЛОВА

Взгляд в сторону Поднебесной

«Сейчас ведем переговоры с инвесторами и клиентами из Китая – они заинтересованы в приобретении нашего мяса. В конце октября – середине ноября запланирована инспекция, и, если откроем ворота на Китай, это будет большой шаг для мясной отрасли в целом. Возможно, некоторые предприниматели не смогут принять этот тренд, но тогда придут другие инвесторы и отрасль будет развиваться. У Казахстана большой потенциал и ресурс, который не используется в данный момент – есть пастбища, много земель, на которых можно выпасать большее поголовье и в итоге стать мясной державой. Мы, наверное, к этому придем – Всемирный банк сейчас выделяет \$ 0,5 млрд на развитие ветеринарии и агросектора. То, что мировой банк начал обращать внимание и заходить на этот рынок, показывает, что они заметили потенциал Казахстана в мясном направлении», – рассказал председатель наблюдательного совета КХ «Абдрасилов» Бакытжан Абдрасилов во время пресс-тура на мясоперерабатывающий комбинат ТОО «Meat processing».

По его данным, на сегодняшний день потребление говядины в мире – около 66 млн т, к 2030 году цифра



договоры по поставке мяса, но и инвестировать в развитие производства. Для обеспечения необходимых объемов предприятию нужно нарастить обороты, дополнить линии переработки и упаковки, достроить еще около 700 кв. м рабочих площадей. На это потребуются порядка \$1,6 млн инвестиций.

«Мы работаем в этом секторе с марта 2009 года, в 2014-м провели модернизацию предприятия. На все вложено 2 млрд тенге. Убойная мощность в день – 500 быков и 2 тыс. баранов. Потребление говядины сейчас падает – из-за того, что на рынке у людей денег нет. В

Казахстанские компании, по данным статистики, лишь на 25% покрывают объем внутреннего потребления мяса в производстве.

Фото: Олег СПИВАК

скот местного содержания – у нас товарный скот, который идет от породного преобразования: населению раздают быков, которые покрывают коров, а приплод, полученный после скрещивания, генетически лучше, чем местный аборигенный скот – он дает на 30% больше мяса. На откормочной базе идет единовременное содержание 3 тыс. голов, но этого количества нам не хватает. Чтобы загрузить производство на полную мощность, необходимо увеличить единовременное содержание на откормочной базе до 15 тыс. голов, тогда будем работать бесперебойно на своем сырье. Недостающие объемы закупает по всему Казахстану – в Алматинской области, в ВКО», – рассказал председатель наблюдательного совета КХ «Абдрасилов».

Проблемы отрасли

Бакытжан Абдрасилов отметил ряд проблемных моментов отрасли. Так, ощущается нехватка маточного поголовья скота, но даже при этом в Узбекистан идет массовый экспорт скота живьем (молодняк, коровы), что в итоге грозит ростом цен. Остается низкая прослеживаемость – у кого приобретен скот для откорма, как и чем животное кормят и куда в итоге реализуется мясо. К тому же необходимо развивать и укруплять ветеринарию, привлекать молодые кадры, преимущественно парней, в сельское хозяйство.

«Университеты выдают гранты, но учиться идут в большей массе девушки, они на полях не работают, работа в основном офисная – нужны парни, которые впоследствии смогут работать ветврачами, агрономами, зоотехниками», – уверен он. Необходимо развивать промышленный откорм, мясокомбинаты и централизовать убойный процесс – убрать все убойные площадки, запретить забой в подворьях – тогда будет дисциплина. Это в итоге даст возможность наладить и глубинную переработку: «Сейчас она расплывается – поголовье есть, убой идет, но в очень мелких масштабах, к тому же теряется переработка внутренностей, шкур».

Что касается конкурентов, то, по его словам, знаменитый «Карабулак» «нам не конкурент, точнее, сегодня никто не может быть конкурентом «Карабулаку» – там все откармливают и бьют – это черный кластер, которым занимается население».

В Алматы и Алматинской области на сегодняшний день семь крупных откормочных площадок и 11 «тысячников» – потенциал растет. «Ключевая проблема в животноводстве – доступ к финансам. Никто не хочет финансировать агросектор – кредиты дает только «КазАгро», но и они достаточно дорогие – 18%. Выдаются «короткие» деньги, и не все могут получить их по существующим

Экспорт и импорт мяса и пищевых субпродуктов Алматы за январь-май 2018 года

Наименование товара	Наименование страны	Экспорт		Импорт	
		тонн (вес нетто)	стоимость, \$ тыс.	тонн (вес нетто)	стоимость, \$ тыс.
Всего		158,2	705,2	9767,95	7489,8
из них:					
Мясо КРС				358,45	539,2
	Украина			19,9	56,0
	Австралия			0,5	9,9
	США			338,05	473,3
Свинина	США			266,7	271,5
Свиной жир	США			81,1	56,7
Баранина или козлятина		104,2	662,0		
	Иран	88,4	560,2		
	Кувейт	15,8	101,8		
Пищевые субпродукты КРС		54,0	43,2	88,9	73,5
	Вьетнам	54,0	43,2		
	Италия			25,0	17,5
	США			63,9	56,0
Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы				8 972,7	6 544,9
	Венгрия			833,3	605,2
	США			8 139,3	5 936,8
	Франция			0,1	2,9
Мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые				0,1	4,0
	Испания			0,1	3,1
	Италия				0,9

программам – желающих много. В этом году приняли стратегию развития животноводства – это одно из самых хороших действий МСХ, если, конечно, не свернут программу. У нас люди не хотят заниматься сельским хозяйством, они не знают, что будет завтра. Часто крестьяне, поверив государству, на полученные субсидии строят кошары, меняется министр, программу сворачивают, а кошары так и стоят пустые. Государство должно вернуться лицом к фермерам, без этого никак», – уверен он.

Производство есть, а мяса нет...

Казахстанские компании, по данным статистики, лишь на 25% покрывают объем внутреннего потребления мяса в производстве.

«Самый большой рынок по переработке – Алматы. Хорошо развито производство колбасных изделий и консервов, но недостаточно объемов для экспорта и покрытия потребностей соседних регионов. Рынок мяса волатильный, в основном, на переработку в Алматы поступает скот в живом весе из южных регионов, тем не менее, в тех регионах растет экспорт в соседние страны и у нас недостаточно сырья для перерабатывающих заводов. У нас четыре больших мясокомбината: ТОО «НурАлем», ТОО «Мясоперерабатывающий завод БИЖАН», ТОО «КазЭт Оперейт LTD», ТОО «БЕККЕР и К» – некоторые из них даже экспортируют продукцию в Китай», – констатирует руководитель аппарата НПП «Атамекен» Алматы Нурлан Кабиштаев.

При этом пока запретов на экспорт или вывоз в живом весе нет, но «если мы будем стимулировать местных переработчиков, то НПП или Мясной союз может выступить с инициативой ограничить экспорт скота в живом весе», – отмечает он.

Сравнительная таблица розничных цен на мясо в Алматы по данным Комитета по статистике МНЗ РК

Наименование товара	Январь 2018 года	Август 2018 года	Изменение цен (в %)	Индекс цен – январь-август 2018 года к январю-августу 2017 года (в %)
Говядина (лопаточно-грудная часть)	1 627	1 656	101,8	110,0
Конина с костями	1 767	1 876	106,2	106,3
Свинина (лопаточная часть)	1 425	1 472	103,3	110,5
Баранина с костями	1 632	1 688	103,4	108,7
Куры	782	752	96,2	91,8
Окорочка куриные	718	695	96,8	93,6

Статистика

По состоянию на январь-август 2018 года в Алматы было произведено порядка 13,3 тыс. т мяса и субпродуктов пищевых, в том числе мяса КРС – 1,6 тыс. т, мяса птицы домашней – 2,8 тыс. т, колбас – 1,9 тыс. т.

По данным Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан, за январь-май 2018 года объем экспорта мяса и пищевых субпродуктов составил 158,2 т на общую сумму \$705 200 и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 110,9% (в 2017 году 75 т).

Импорт мяса и пищевых субпродуктов за январь-май 2018 года достиг 9767,95 т на общую сумму \$7 489 800, что на 98,7% больше показателя за аналогичный период 2017 года (в 2017 году 4915,4 т).

По данным территориальной инспекции Комитета ветеринарного контроля и надзора, по Алматы за январь-август 2018 года экспорт мяса для личного потребления достиг 709 кг, в том числе: говядины – 164 кг, конины – 514 кг, баранины – 31 кг. Экспорт мяса птицы за тот же период равняется 210 819 кг. Общее количество экспорта мяса составило 211,5 т.

Импорт мяса в Алматы за январь-август 2018 года достиг: говядины – 32,6 т, конины – 34,5 т, птицы – 3 613 т. Общее количество импорта мяса – 3680,1 т.

По данным департамента статистики города, в Алматы мясо и мясные продукты в сентябре 2018 года по отношению к августу подорожали на 2,3%, в том числе: мясо птицы – на 6,8%, конина – на 4,7%, колбаса – на 3,8%, говядина – на 4,8%, свинина – на 5,3%.

Потребление мяса и мясных продуктов домохозяйствами во II квартале 2018 года увеличилось по сравнению с I кварталом текущего года на 6,8%, до 20,4 кг в среднем на душу населения.

Производство отдельных видов продукции животноводства за январь-август 2018 года

	Все категории хозяйств		В том числе					
			Сельхозпредприятия		Крестьянские или фермерские хозяйства		Хозяйства населения	
	2018 г.	2018 г. в % к 2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2017 г.
Забито в хозяйстве или реализовано на убой всех видов скота и птицы в живой массе, тонн	289,1	89,5	5,3	-	-	-	283,8	87,9
Забито в хозяйстве или реализовано на убой всех видов скота и птицы в убойном весе, тонн	149,6	90,2	3,7	-	-	-	145,9	88
Молоко коровье, тонн	2 459,3	99,8	-	-	11,5	57,5	2 447,8	100,1
Яйца куриные, тыс. штук	266,6	96,3	-	-	-	-	266,6	96,3
Шерсть стриженная овечья, тонн	0,5	100	-	-	-	-	0,5	100
Шкуры крупные, штук	744	94,7	-	-	-	-	744	94,7
Шкуры мелкие, штук	474	133,1	-	-	-	-	474	133,1
Численность скота и птицы по состоянию на 1 сентября 2018 г. (голов)								
Скот (всего)	3 328	111	6	-	26	35,1	3 296	112,8
Коровы	1 487	89,3	-	-	16	29,6	1 471	91,3
Овцы	1 726	105,8	-	-	-	-	1 726	105,8
Козы	1 058	136,5	4	-	-	-	1 054	136
Свиньи	320	160,8	156	104	-	-	164	3,3 раза
Лошади	756	93,6	119	105,3	106	100	531	90,2
Верблюды	9	-	9	-	-	-	-	-
Птица	5 336	97,1	-	-	-	-	5 336	97,1

вырастет до 105 млн т в год, но покрывать этот спрос нечем, потому что Бразилия, Аргентина, Австралия, Новая Зеландия, США «уже используют свой потенциал в полной мере. Остается такая страна, как Казахстан, которая не использует ресурсы».

При этом он отмечает, что «для нас выгоднее отправлять на экспорт», хотя пока компания 90% продукции реализует на рынке Казахстана. «Мы экспортируем говядину и баранину в Иран, Оман, Бахрейн. Китай активно интересуется. С Китаем выгодно работать за счет долгосрочных, до 5–7 лет, контрактных договоренностей с гарантированным объемом закупа. Ценовая политика невысокая, но нам выгодно будет работать с объемами», – отмечает коммерческий директор ТОО «Meat processing» Сергей Лимберг.

Бакытжан Абдрасилов подчеркнул, что Китай готов не только заключать

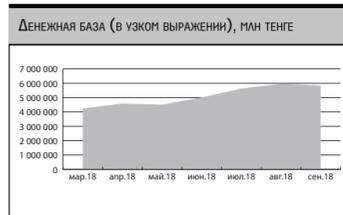
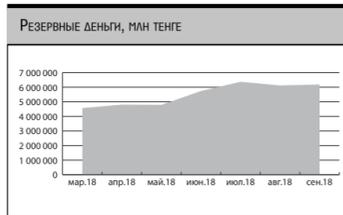
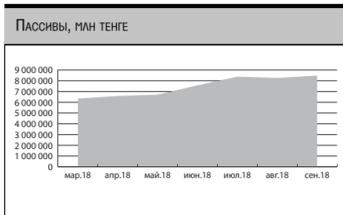
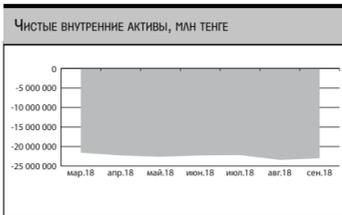
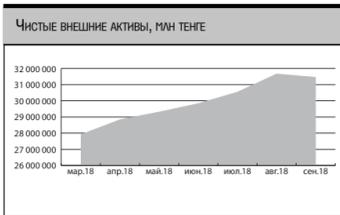
денежным выражении мы остаемся на том же уровне, но только за счет роста цены – в тоннажах у нас объемы сокращаются. Раньше мы здесь ежедневно 10–15 т отпускали, сейчас не более 5–6 т», – отмечает г-н Абдрасилов.

По его данным, потребность Алматы – от 120 до 150 т в день. Раньше в праздничные дни объемы доходили до 250 т. В настоящее время такого нет, праздничные дни не очень выражены, всего же алматинцы в год покупают 22–23 кг говядины.

«Уже сейчас цена на говядину для людей «сложная» – не все слои населения могут себе позволить купить мясо, но она еще будет расти и к зиме оптовая цена приблизится к 1,5–1,6 тыс. тенге, а розничная превысит 2 тыс. тенге», – считает он.

У компании собственная откормочная база на 3 тыс. голов, и это примерно на треть покрывает необходимые объемы. «Мы откармливаем

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Мошенники на страховом рынке

Общие выплаты по страховкам в большинстве случаев недотягивают и до четверти объема собранных на рынке премий. Есть компании, где этот показатель вообще не превышает 7–15%. При этом сами страховщики жалуются на процветающее со стороны потребителей их услуг мошенничество.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Страхование – это бизнес, и, как любые предприниматели, страховщики пытаются сократить издержки и повысить прибыль. Чаще всего финансисты улучшают показатели за счет своих клиентов: стоимость полисов почти не растет, но в большинстве компаний страны получение страховой выплаты можно смело приравнять к подвигу Тесея в лабиринте Минотавра. Конечно, люди получают деньги, но на это уходят недели.

Согласно отчету Национального банка, за восемь месяцев 2018 года объем собранных на страховом рынке премий превысил 263,5 млрд тенге. При этом совокупные выплаты составили всего 61,9 млрд тенге.

В стране всего несколько компаний ввели жесткие временные лимиты на возмещение ущерба клиенту. Подавляющее большинство объясняют медлительность процедур выплат сбором документов для Нацбанка и проверкой подлинности страхового случая. Второе объяснение с недавних пор стало актуальным как никогда. «В этом году все СК зафиксировали колоссальный рост мошеннических схем. Службы безопасности во всех страховых компаниях постоянно фиксируют жульнические операции», – пожаловался журналистам первый заместитель председателя правления СК «Коммекс-Өмір» Владимир Актентьев.

Мошенников не интересует социальная справедливость, для них незаконные операции только способ заработка. Но их действия стали реальной угрозой для страховых компаний, которые все чаще выплачивают возмещение аферистам по сфальсифицированным страховым случаям. «Существует четыре сферы, где сильно развито мошенничество: обязательное автострахование, добровольное автострахование, страхование грузов и страхование товара на складе. На эти четыре продукта приходится 90% всех мошенничеств на рынке», – сказал председатель правления СК Аманат Ергали Бегимбетов.

Виды мошенничества с застрахованными грузами

Место происшествия всегда далеко от страховщика, большие суммы выплат, сложность отслеживания точного количества товара сделали страхование грузов, наверное, самым привлекательным видом афер. «Просто поджигают машину с товаром



на дороге и заявляют о страховом случае. Иногда приезжают на склад, но машина с липовыми номерами, с липовой накладной, загружают товар и исчезают в небытие. Еще один вариант: загружают на складе фуру качественными, иногда дорогими, товарами (бытовая техника и прочее), потом заменяют все это на хлам, а затем поджог», – поделился подробностями глава СК Аманат.

Такие операции, по мнению страховщика, возможны в том числе и из-за невинных действий сотрудников уполномоченных органов. «Я не понимаю, зачем нам нужны пожарные дознаватели! Во всех страховых случаях по расследованию причин пожара заключение: «Причину пожара установить невозможно». У меня складывается впечатление, что дознаватели – это не государственные служащие, а индивидуальные предприниматели, выдающие нужные «пострадавшим» акты», – поделился подозрениями Ергали Бегимбетов.

Не склад, а клад

Согласно американской статистике, около 15% всех случаев возникновения ущерба в результате пожара составляют умышленные поджоги. В Казахстане подобной статистики нет. У нас не развито добровольное страхование имущества, поэтому мошеннические схемы физических лиц – исключение. А вот склады горят часто. Кстати, за рубежом мошенники поджигают и личные дома, и предприятия для предотвращения банкротства. Щедрые выплаты иностранных СК позволяют оздоровить финансовую ситуацию и в компании, и в семье. В нашей стране ситуация иная. «Почему поджигают? Скрывают хищения. Еще один случай: действительно произошел пожар, действительно это страховой случай, но в 8 из 10 случаев пытаются воспользоваться этим и указать, что на складе было

Поджог автомобиля, как способ мошенничества на рынке страхования, стал достаточно популярным несколько лет назад.

Фото: shutterstock.com/arindambanerjee

Показатели страхового рынка на 1.09.18

Объем собранных премий	263,5 млрд тенге
Объем выплат клиентам	61,9 млрд тенге

не на 100 млн тенге товара, а на 200 или на 300. На складе стоят камеры, которые все фиксируют, но за день до пожара их отключают для профилактического ремонта. Мы тоже не стоим на месте и в большинстве случаев доказываем, что размер ущерба был иным», – гордо сказал г-н Бегимбетов.

Автомобилисты бьются разные

Развиты аферы и в страховании автотранспортных средств. В последнее время массовыми стали махинации с документами и бланками полисов. Заявленный ущерб по таким случаям, как правило, составляет значительные суммы, при этом далеко не всегда техническая экспертиза может определить наличие заявленных повреждений. «Наблюдается рост мошеннических схем с фиксацией подставных дорожно-транспортных происшествий с вовлечением отдельных сотрудников дорожной полиции. Еще один способ страхового мошенничества – когда недобросовестные страхователи пытаются получить выплаты в нескольких страховых компаниях за один и те же повреждения», – поделился подробностями Владимир Актентьев. По его словам, эти случаи выявляются благодаря Единой страховой базе данных. Правильно оформить страховой случай без полиции невозможно. «Это сговор нескольких лиц. Причем документы делаются очень чисто. Суд видит правильно оформленный протокол, фотографии, и страховая компания обязана выплатить. Есть один «товарищ», который пять компаний «обуль». Причем одну – дважды, а потом обратился еще и к нам! Мы отправляли запрос в Нацбанк, но нам ответили, что мы обязаны ему выплатить, а потом через суд

вызвать деньги, но на этом человеке нет имущества», – возмутился г-н Актентьев.

В страховой компании Аманат используют другой метод борьбы с мошенниками. «У нас хороший штат юристов, которые предъявляют потенциальному мошеннику весь спектр доказательств. Предлагаем возместить нам все расходы по расследованию либо мы подаем заявление о возбуждении уголовного дела. И, как правило, они возмещают все расходы», – рассказал Ергали Бегимбетов.

Все выплаты по мошенническим схемам попадают под максимальное возмещение полиса ГПО автовладельцев – 600 МРП. «По разным оценкам, от 20 до 30% выплат ГПО владельцам транспортных средств приходится на эти схемы. Сам затрудняюсь ответить, но, на мой взгляд, мошенничество выросло в этом сегменте в 2–3 раза. Это поставлено на поток. Есть такой «товарищ», который «доит» две страны – Казахстан и Россию. Но у нас попытку мошенничества доказать сложно, а в РФ есть специальная статья для этих дельцов. В связи со сложившейся ситуацией страховым сообществом предлагается внести в Уголовный кодекс Республики Казахстан статью «мошенничество в сфере страхования», – отметил зампред СК.

С аферами легко бороться в городах, где много полицейских камер видеонаблюдения. Именно поэтому мошенники избегают Астану и Алматы. По словам главы «Коммекс-Өмір», страховое мошенничество развивается прежде всего в приграничных регионах страны. «В лидерах – Кокшетау, Костанай, Петропавловск. Мы за лето получили восемь запросов из Российской Федерации по ряду автомобилей. Связаны они были с тем, что мы страховали авто при въезде в страну», – пояснил председатель правления АО «СК «Коммекс-Өмір» Олег Ханин.

Поджог автомобиля как способ мошенничества стал достаточно популярным несколько лет назад. Тогда находчивые казахстанцы приобрели в РФ дорогие транспортные средства в надежде продать их здесь с хорошей маржой. Все машины имели и обязательный, и добровольный полисы страхования. Не сумев продать авто, новоявленные «бизнесмены» избавлялись от машин весьма неоригинальным способом. «Недавно в Караганде спалили Jaguar. Согласитесь, очень дорогая машина. Для себя мы решили, что ее приобрели во время падения рубля и хотели здесь продать, но потом случилась очередная девальвация, и продать такое имущество стало практически невозможно. Поэтому было принято решение застраховать и избавиться, а разница в российской цене и страховке большая. По нашим подсчетам, на одном таком случае

можно заработать 3–4 млн тенге», – поделился информацией зампред «Коммекс-Өмір».

Из оценщиков в авантюристы

Хорошо проработанные схемы иногда включают услуги недобросовестных аварийных комиссаров. Но здесь проблемы обычно оперативно решают службы безопасности страховых компаний. Однако ряды авантюристов пополнили неудачливые оценщики. Дело в том, что с недавних пор оценка ущерба перешла от них к страховщикам. «Некоторые оценщики остались без работы. Они создали такие компании, которые мы называем «помогайки». Эти люди якобы помогают получить от страховой компании деньги за определенный процент. Здесь обман. Человек потерял близкого и еще не обращался в СК по полису. К нему приходит некий господин и обещает выгнать такую-то сумму из страховой, но за 30%. Мы и так обязаны заплатить наследнику эти деньги! Отсылаем письма клиентам и объясняем, что нельзя платить «помогайке», просим прийти в офис, но люди не верят и указывают счета «помогайки», – рассказал первый заместитель председателя правления СК «Коммекс-Өмір» Владимир Актентьев.

Чем опасно страховое мошенничество

Чем больше мошеннических схем на рынке, тем больше теряют страховщики, а за все потери производитель обычно платит добросовестный потребитель. Таковы законы рынка. И как только убытки СК по мошенническим операциям достигнут 15–20%, финансисты начнут лоббировать повышение тарифов в определенных классах страхования. И пока мошенники только пробуют способы отъема денег, следует принять комплексные меры. «В РФ очень строгое наказание за страховые аферы – до 6 лет, а в особо крупных размерах 10 лет можно «заработать». Я думаю, что в следующем году мы будем лоббировать вопрос, чтобы такая уголовная статья в нашем кодексе появилась. Наш Гражданский кодекс позволяет нам расследовать. Но дальше куда идти? Некуда», – пожаловался Владимир Актентьев.

Финансисты говорят, что проблема носит комплексный характер, поэтому она должна решаться в тесном взаимодействии полиции, пожарных служб, страховщиков и Национального банка. «Нужно вместе создать минимальный список признаков мошенничества при рассмотрении страховых случаев. Чтобы каждый страховщик понимал, что при определенных событиях страховой случай надо рассматривать более внимательно», – предложил Олег Ханин.

Уход в «цифру» – вопрос выживания

Функции банков в перспективе изменятся, а одним из главных направлений развития банковских услуг станет не конкуренция, а партнерство. Такого мнения придерживаются участники рынка.

Ольга КУДРЯШОВА

Несмотря на то что диджитализация банковского сектора стала притчей во языцех еще несколько лет назад, будущее банков в цифровом мире все еще вызывает определенные сомнения. Так, например, в рамках конференции MobiEvent 2018 неоднократно звучали заявления о том, что банки не имеют ясного представления о своих перспективах.

Такое мнение разделяет и руководитель службы мобильных финансовых сервисов Beeline Сергей Коптик. Он считает, что банки не имеют до конца четкого и внятного видения, что будет в ближайшие 10 лет. И подавляющее большинство финансовых институтов не хотят признать очевидное – требуется модернизация банковских услуг. «Есть новое поколение, которое понятия не имеет, как ходить в банк. Его представители делают все операции через смартфон, через интернет не выходя из дома», – говорит г-н Коптик.

И тот «устаревший» продуктовый ряд, который имеют банки, необходимо адаптировать под это новое поколение. Впрочем, сами банки имеют несколько другой взгляд.

Продолжение трансформации

«Безусловно, через 10 лет банки будут работать, однако их функция может немного измениться, потому что большая часть банковской системы на тот



момент будет полностью цифровой», – считает председатель правления Банка Хоум Кредит Карел Горак.

Позтому сейчас банки инвестируют в разработку цифровых решений. Вероятнее всего, все будет доступно на расстоянии вытянутой руки, будь то QR-платежи, которые сейчас активно работают в Китае, инструменты вроде Google Pay, Apple Pay, и, возможно, какие-то другие.

Он добавил, что БВУ будут максимально сфокусированы на транзакционном банкинге, чтобы пользователи могли ежедневно осуществлять платежи и покупки посредством электронного счета.

При этом в диджитал со временем могут перейти и более «тяжелые» банковские продукты. Все будет зависеть от регулирования и регуляторного режима, а также от клиентов, от их готовности принимать те или иные решения.

По мнению экспертов, в будущем банки страны будут не конкурентами, а партнерами, представляя собой единое финансовое пространство.

Фото: shutterstock.com/R Stone

На сегодняшний день регуляторный режим не поддерживает полностью онлайн-решения. Это же достаточно большое количество клиентов все еще остаются в традиционном банкинге. Но кроме этого в секторе есть и другие наметившиеся тренды.

Банки и финтех

Тенденцией сектора также становится создание маркетплейсов. Банки предоставляют не только финансовые сервисы, но и услуги в части розницы. «Я уверен, что через пару лет в каждом банке будет свой магазин, предлагающий все что угодно, от пиццы до смартфонов и так далее. Поскольку тем самым выстраивается полная экосистема с участием финансовых продуктов и сервисов», – считает Сергей Коптик.

Специалист Beeline говорит, что если сравнивать финтех-компания,

мобильных операторов с банками, то последние пока защищены регулированием. Но, по его мнению, это является рудиментом. К слову, на сегодняшний день в банках происходит финансирование стартапов. Однако они просто приносят дополнительную ценность для фининститутов, но банки не поддерживают создание конкурирующих продуктов. Собственно сама область, в которой конкурируют финтех-компания, достаточно ограничена: это кредиты, платежи, в некоторых странах валютно-обменные операции и переводы. «Та модель, которая сегодня существует, предполагает, что мы конкурируем, но одновременно и сотрудничаем вместе с теми финансовыми институтами, которые строят эти продукты», – отметил г-н Коптик.

Директор по стратегии и маркетингу АО ДБ «Альфа-Банк» Вячеслав Костин говорит, что если обратиться к рыночному тренду, то можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день это не конкуренция с финтех-компаниями, а партнерство. И именно за этим будущее банковского сектора.

«Банки очень много инвестируют в то, что помогает выбрать вектор развития на ближайшие годы. Во многом индустрия и финтех знают, в каком направлении двигаться именно благодаря банкам, хотя бы потому, что у них больше ресурсов», – считает Вячеслав Костин.

К примеру, компании, которые работают в области инновационных сервисов, также организуют работу на основе банковской системы.

«Современные банки понимают, что это тренд, и также понимают, что не могут быть лучшими во

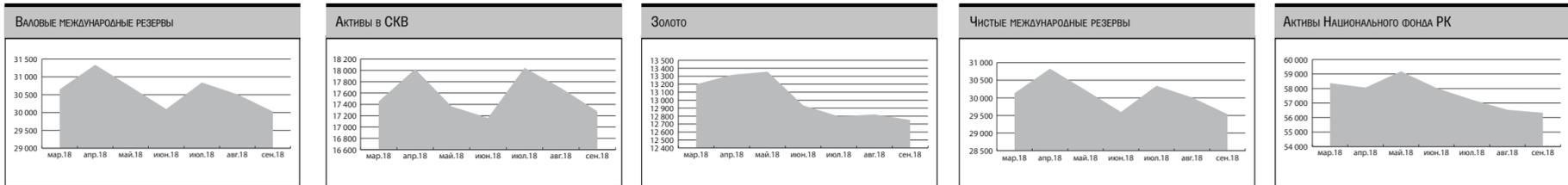
всем и соревноваться с финтех-компаниями. Мы не можем создать лучший Uber, как не можем создать лучшую систему анализа личных финансов. Но мы можем создать общий продукт. Мы не боимся быть партнерами, для нас это не угроза», – комментирует он.

Кто дойдет до финала

То, что банки уходят от традиционных моделей ведения бизнеса, – это вопрос выживания. Финансовые институты объединяются или уходят с рынка зачастую из-за отсутствия баланса между консервативным и инновационным подходом. «Где они будут в будущем? Скорее всего, мы придем к тому, что банки сконцентрируются на том, что является их целевой компетенцией, на управлении риском», – полагает Вячеслав Костин.

Управление должно происходить таким образом, чтобы не было проблем с ликвидностью, для обеспечения финансирования интересов клиентов. Стоит отметить, что уровень управления рисками в банковском секторе вырос за последние несколько лет.

«Сегодня банки научились очень хорошо понимать, какой клиент к ним пришел, и реально оценивать риск, который он приносит. То есть финансовые институты выдают кредиты на лучших условиях, но при этом не несут чрезмерных рисков со своей стороны. Это видно и по отчетности банков: стоимость риска снижается, а в стране наблюдается бурный рост кредитования. Однако последние действия регулятора все же показывают, что пока еще не все финансовые институты научились на должном уровне управлять рисками», – резюмировал спикер.



Пенсионка в помощь экономике

Поручение президента вы- делить банкам 600 млрд тенге долгосрочной тенговой ликвидности вызвало в обществе неоднозначную реакцию. Усугубил ситуацию министр финансов, который сообщил, что часть этих средств БВУ получают из ЕНПФ. «Къ» выяснил, насколько финансисты нуждаются в деньгах и что будет с накоплениями казахстанцев на старость.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Правительство и Национальный банк совместно разрабатывают условия и механизмы предоставления денег. «Планируется, что предоставление данной ликвидности начнется в 2018 году и будет продолжено в течение 2019 года. На текущий момент Национальный банк определяет потенциальные источники финансирования. Рассматривается возможность использования пенсионных активов ЕНПФ на рыночных условиях», – говорится в ответе Национального банка на запрос «Къ».

В этой связи нелишним будет вспомнить о новой инвестиционной политике НБ в отношении пенсионных накоплений. Как известно, с начала 2016 года подход к вложениям этих активов изменился. «До 2016 года политика инвестирования пенсионных активов ЕНПФ была несбалансированной, в особенности на внешних рынках. Наблюдалась низкая диверсификация портфеля по странам, валютам и эмитентам ввиду высокой концентрации инвестиций в ценные бумаги казахстанских эмитентов. Объем иностранных инвестиций был незначительным и составлял всего порядка 6,5% от пенсионных активов», – рассказала в эксклюзивном интервью «Къ» директор департамента монетарных операций НБ РК Алия Молдабекова.

В марте Aviva Investors, крупнейшая инвестиционная компания мира, начала управлять \$220 млн ЕНПФ. Надзорный орган объявил еще несколько тендеров по поиску аналогичных структур. «Увеличение валютной позиции позволило расширить географию инвестиций и спектр финансовых инструментов, улучшить качество инвестиционного портфеля и повысить его ликвидность. Наличие валютной позиции в портфеле пенсионных активов также способствует защите пенсионных накоплений вкладчиков в периоды ослабления национальной валюты», – объяснила представитель НБ.

По итогам восьми месяцев 2018 года доходность пенсионных активов ЕНПФ, распределенная на счета вкладчиков, составила 7,28% при уровне инфляции в размере 2,9%. Таким образом, с начала 2018 года обеспечена



реальная доходность по пенсионным активам ЕНПФ в размере 4,38%.

Предложение президента

Сегодня на депозитах казахстанских банков находится 283,38 млрд тенге накоплений казахстанцев на старость. И это позволяет экономистам предположить, что особого перераспределения средств вкладчиков в связи с предложением президента не будет. Кроме того, НБ регулярно покупает различные ценные бумаги БВУ. «Все активы ЕНПФ вкладываются не абы как. Инвестирование осуществляется только при определенных условиях, которые соответствуют жестким критериям Национального банка. Тем более деньги ЕНПФ традиционно из года в год размещаются на депозитах различных банков, и это делают пенсионные фонды всего мира», – подчеркнул главный научный сотрудник КИСИ Вячеслав Додонов.

Конечно, банкам нужны длинные деньги. И первым об этом сказал глава НБ Данияр Акишев в мае текущего года. Тогда речь шла о 200 млрд тенге и регулятор пообещал выпустить на эту сумму ценные бумаги. В конце года ситуация изменилась, поэтому и количество средств выросло с 200 до 600 млрд тенге. Если БВУ не будут выдавать кредиты, то они смогут зарабатывать на торговле ценными бумагами. В последнем сводном отчете надзорного органа это видно особенно четко. Совокупные доходы по требованиям банков к клиентам (то есть по выданным кредитам) равны 32,7% всех доходов сектора.

«Мы воспринимаем банки как исключительно кредитные учреждения, и вполне возможно, что наши банки будут давать деньги клиентам. Однако для этого надо улучшать риск-политику, снижать процентные

Власти заверяют, что за использованием денег ЕНПФ будут следить все ответственные за это структуры. Капиталы не пропадут и принесут за несколько лет хороший доход. Но беда отечественного финансового сектора – это слабый риск-менеджмент.

Фото: shutterstock.com/Brian A Jackson

ставки, идти навстречу клиентам. И для того чтобы поддержать кредитную деятельность банков, государство выдает им деньги, занимает под низкие проценты, надеясь, что банки будут выдавать кредиты и финансировать экономику», – объяснил экономист Расул Рысмамбетов.

По мнению эксперта, финансисты нуждаются в деньгах, так как заинтересованы в сильных клиентах, которые открывают большие кредитные линии. «Компании, оперирующие в стратегически важных отраслях, не могут ждать, пока у банков появятся деньги естественным путем. Например, зерновой холдинг до того, как продаст пшеницу, хочет купить дизельное топливо для уборки и транспортировки продукции», – отметил спикер.

У Национального банка уже есть свободные деньги. Ведь из облига-



ционной программы на 200 млрд тенге ценных бумаг было выпущено всего на 35 млрд тенге. Процентная ставка составила 11,5–12% годовых. «В целом предоставление данной ликвидности будет осуществляться на принципах срочности, платности и возвратности в соответствии с текущими рыночными условиями и в случае инвестирования пенсионных активов позволит обеспечить вкладчикам ЕНПФ получение реальной доходности на инвестируемые средства в среднесрочном периоде», – заверили в НБ.

Часть экспертов и аналитиков называют эти инвестиции разбазариванием средств народа. «Выгодно ли мы вложили или нет, можно будет понять только после того, как банки начнут выдавать займы. В начале бизнеса (госинвестиций в банки) все кажется радужным. Банки и их проекты отвечают всем требованиям политики управления пенсионными деньгами. Вместе с тем, конечно, удивляет выделение средств банкам с плохой, рискованной политикой, обильными кредитами связанным компаниям. Дырявое ведро наполнить невозможно. Однако окончательные выводы можно будет сделать лишь после начала выдачи такими банками кредитов», – сдержанно прокомментировал ситуацию г-н Рысмамбетов.

Между тем в Нацбанке уверены, что данные инвестиции будут не только доходными, но и надежными. Предоставленные средства финансисты направят на реализацию приоритетных и рентабельных проектов, отобранных кабинетом министров. «Последующий контроль за целевым использованием средств банками и предприятиями будет осуществляться со стороны правительства Республики Казахстан», – подчеркнул в НБ.

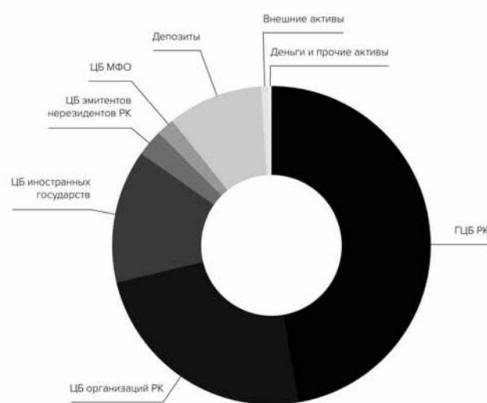
Как говорит Вячеслав Додонов, экономика Казахстана немалосмысленно и проста – строится исключительно на добывающей и

сопутствующих ей отраслях. «Есть весьма успешные попытки производства и экспорта продуктов с высокой экономической сложностью, однако пока их слишком мало, чтобы мы могли назвать нашу экономику диверсифицированной. Поэтому инвестиции нужны во все сферы: сельское хозяйство, промышленное производство, логистический сектор и так далее», – считает экономист.

Представитель Казахстанского института стратегических исследований не оценивает ситуацию, но, по всей видимости, верит в государственные программы. «В Казахстане работают Национальная инвестиционная стратегия, Дорожная карта бизнеса, ФИИР и еще масса стратегических важных программ. Все они нацелены на авторитетные отрасли: обрабатывающая промышленность, МСБ, АПК, высокие технологии, скорее всего, БВУ вкладывают деньги именно в эти проекты», – предположил Вячеслав Додонов.

Конечно, за использованием денег ЕНПФ будут следить все ответственные за это органы власти. Капиталы не пропадут и принесут за несколько лет хороший доход. Но беда отечественного финансового сектора – это слабый риск-менеджмент. Эксперты уверены: когда денег в системе было очень много, банки ошибочно сочли, что все кредиты рано или поздно вернуться, так как любой бизнес в Казахстане будет прибыльным. Цены на нефть были высокими, тенге сильным, а риск-политика банков – слабой. Потом грянул первый кризис 2008 года. Прошло 10 лет, банки практически перестали кредитовать экономику, финансисты предпочли не учиться на своих ошибках, а зарабатывать на бирже. Заставить их изменить финансовую политику сложно, но государство может дотировать кредиты, что, собственно, и делает. И пока эта система удобна всем.

Структура портфеля пенсионных активов АО «ЕНПФ»



Пресс международных стандартов

Новые стандарты финансовой отчетности лишь обнажают возможные риски отдельных банков

С начала этого года казахстанские банки перешли на новый стандарт финансовой отчетности МСФО 9. Один из его постулатов гласит, что банки должны учитывать ожидаемые убытки от кредитной деятельности, а не фактически понесенные, как требовал предыдущий стандарт МСФО 39. В свою очередь, это требует формирования дополнительных резервов и, как следствие, отрицательно влияет на капитал. «Къ» узнал, как жизнь по новым стандартам воздействует на банковский сектор и к каким результатам это может привести.

Ольга КУДРЯШОВА

Внедрение стандарта МСФО 9 приближает сектор к Базельским подходам, которые предполагают соответствие между международными требованиями к качеству и достаточности капитала. Однако для банков существует проблема, как увязать между собой ряд требований МСФО 9 и Базеля. Как рассказал директор департамента рисков Банка ВТБ (Казахстан) Александр Львов, существует несколько различий между МСФО 9 и Базелем.

«МСФО 9 содержит общие требования по моделям оценки рисков. Базель позволяет получить ответы на практические вопросы, как построить рейтинговую систему, как подтвер-

дить модель, как собирать и хранить данные о заемщиках», – пояснил он.

При этом в зависимости от размера банка эффект от новых требований может быть разным. Так, крупные банки должны обеспечить достижение итоговых целевых уровней достаточности капитала, предусмотренных Basel III, при стабильном росте прибыли. Однако это не должно влиять на рост кредитования, говорит Александр Львов.

Другая ситуация в банках меньших размеров. Там внедрение стандарта МСФО 9 может привести к снижению темпов роста объемов кредитования и, как следствие, к сокращению прибыли. Сильнее это могут ощутить банки, у которых средневзвешенный показатель обесцененных кредитов находится на достаточно высоком уровне, а также те, у кого кредиты со значительным увеличением кредитного риска составляют существенную долю в портфеле. Если у банка размер таких кредитов, не покрытых резервами, превышал 50%, то их капитализация может быть особенно чувствительной к обесцениванию кредитов в будущем, поделился спикер.

Без деталей

Однако давать какие-то конкретные оценки при переходе на МСФО 9 вкюпе с влиянием Базеля прямо сейчас пока рано. Влияние стандартов, а именно на сколько уменьшился капитал банков, можно будет увидеть только после публикации финансовой отчетности в начале 2019 года.

Специалист ВТБ добавил, что в Казахстане в отличие от России и других стран СНГ практически не было переходного периода, поэтому работы по



Банкам Казахстана придется тщательнее просчитывать каждый свой шаг.

Фото: shutterstock.com/kitzcorner

автоматизации расчета резервов приходилось совмещать с разработкой и согласованием с регулятором самих моделей.

«На данный момент банки приводят свои модели в соответствие исходя из требований Национального банка. БВУ должны согласовать свои методики расчета провизий с НБ РК, что сейчас и происходит. После завершения согласования они сформируют финансовую отчетность по новым стандартам», – рассказал заместитель директора центра развития банковского сектора Ассоциации финансистов

Казахстана (АФК) Руслан Ушурбакиев.

Опасности на перепутье

В Ассоциации финансистов Казахстана добавили, что в дальнейшем основные угрозы при переходе на международные стандарты прежде всего коснутся расходов, которые банки вынуждены будут нести в виде дополнительных резервирования. «Это однозначно повлияет на стоимость кредитования, готовность банков участвовать на фондовом рынке, снижать доходность тех же самых депозитов, ко-

торые не позволяют поддерживать финансовую устойчивость на требуемом уровне из-за изменчивости и перетоков», – рассказал Руслан Ушурбакиев.

По его словам, более жесткие требования МСФО и пруденциального регулирования, основанного на Базельских принципах, усложняют ведение банковского бизнеса, но в то же время это должно усилить финансовое состояние данных институтов.

К слову, не стоит забывать, что переход на новые международные стандарты был также сопряжен с параллельным процессом консолидации, ликвидации банков и перераспределения вкладов юридических лиц. Qazaq Banki, Эксимбанк и Банк Астана стали наглядным примером того, как переток активов в другие финансовые институты приводит к резкому снижению активов банка.

В Банке ВТБ заключили, что стандарты Базель и МСФО 9 хорошо иллюстрируют фразу «за все надо платить». Ведь для стабильного роста кредитования необходимы и достаточный запас капитала, и хорошее качество кредитного портфеля, а применение этих стандартов затрагивает не явные элементы банковского управления. «Внедрение данных подходов даст существенный толчок в развитии риск-менеджмента, возрастет спрос на специалистов, умеющих грамотно управлять резервами, правильно применять математические методы при разработке моделей», – заключил Александр Львов.

ФИНАНСЫ

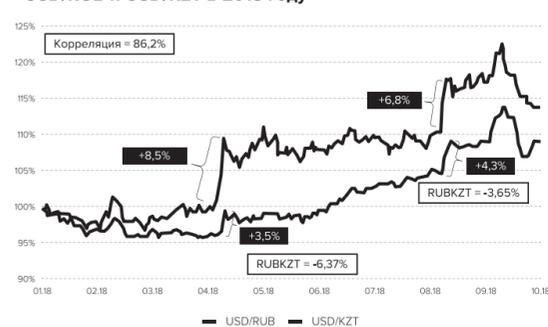
Валютная зависимость



Эксперты не видят прямого влияния антироссийских санкций на курс национальной валюты Казахстана, но признают косвенное воздействие негативных тенденций в экономике РФ. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

к доллару США», – поделился мнением эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Мерей Исабеков.

Движение валютных пар USD/RUB и USD/KZT в 2018 году



по данным KASE

Политики и политологи смотрят на ситуацию иначе. Так, аналитик Султанбек Султаналиев уверен, что первопричина волатильности валютного курса кроется не столько в антироссийских санкциях, сколько в ужесточении монетарной политики ФРС США. «Повышение ставки ФРС – это главная причина турбулентности мирового финансового рынка, что отрицательно влияет на стабильность курса национальной валюты. Кажущаяся взаимозависимость между курсами рубля и тенге является наглядным результатом схожести структуры экономик обоих государств, во многом зависящих от мировых цен на нефть и сырье», – поделился мнением аналитик Султаналиев.

Повышение базовой ставки должно укрепить курс националь-

ной валюты, но на финансовом рынке не бывает однозначно положительных или однозначно отрицательных решений регулятора. «На экономике это может сказаться умеренно негативно, так как ужесточение монетарной политики, которое удорожает кредиты, становится причиной замедления роста экономики. Однако в Казахстане все еще присутствует льготное кредитование государством, которое, возможно, частично нивелирует эффект от повышения ставки. Но с другой стороны, рост ставки повышает привлекательность тенговых активов и становится фактором укрепления тенге, что в целом может оказать небольшую поддержку покупательской способности населения», – объяснил директор департамента аналитики АО «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов.

В эксклюзивном интервью «Къ» глава департамента исследований и статистики НБ РК Виталий Тутушкин заверил, что при принятии решения по базовой ставке внимательно анализируется ситуация в стране и за рубежом. «Национальный банк считает, что ужесточение пакетов антироссийских санкций, причем как со стороны США, так и со стороны ЕС, не имеет прямого влияния на экономику Казахстана. Вместе с тем имеет несколько косвенных рисков, способных оказывать негативное воздействие на нашу экономику», – заверил г-н Тутушкин.

Он считает, что санкции в отношении России могут привести к замедлению ее экономического роста и, соответственно, к возможному снижению спроса на экспортную продукцию Казахстана со стороны России. «Во-вторых, на фоне санкций возможен отток капитала из финансового сектора России, который будет способствовать обе-

сценению курса рубля и ускорению инфляционных процессов как в России, так и в Казахстане, в том числе через импорт российской инфляции», – поделился мнением глава департамента НБ.

Не так часто рынок поддерживает регулятора, но в этот раз мнения представителей надзорного органа и инвестиционной компании сошлись. «Санкции привели к падению рынка ОФЗ и оттоку капитала, что в свою очередь ослабило рубль. Ослабление рубля привело к ускорению инфляции в РФ, что в конце концов заставило ЦБ РФ повысить ставку на 0,25%. Ослабление же рубля ослабило тенге, а ускорение инфляции в РФ, так же как и ослабление тенге, ускорило инфляцию в Казахстане. Все это стало причиной для небольшого повышения ставки и смены риторики Нацбанка», – сказал Ерлан Абдикаримов.

Председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров уверен, что в ближайшее время валютные колебания, скорее всего, продолжатся. «В ноябре в США ожидается введение нового пакета ужесточений против инвестиций в российские активы. Это ожидание повышает нервозность игроков и влияет на волатильность курса рубля. Соответственно, мы видим аналогичные скачки курса тенге. В сентябре Нацбанк впервые за долгое время стал принимать участие в валютных торгах, вмешиваясь в период нестабильности, и потратил на это \$520 млн», – привел статистику Талгат Камаров.

Как бы то ни было, но уже на следующий день после повышения ставки курс тенге укрепился к доллару США. Как долгот тенге будет стабильным, зависит от множества факторов, на часть из которых Национальный банк повлиять не может.

С 1 июля текущего года изменился порядок назначения базовой пенсии

Если раньше все пенсионеры независимо от стажа и дохода получали одинаковую базовую пенсию (на 1 июня 2018 года ее размер составлял 15 274 тенге), то теперь при ее начислении будет учитываться стаж (имеющийся как до старта накопительной пенсионной системы в 1998 году, так и после) и выплачиваться она будет только при полном достижении общепринятого пенсионного возраста.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Хронология развития пенсионной системы РК

В 1998 году в РК стартовала пенсионная реформа, ее главной целью стало создание справедливой пенсионной системы, основной принцип которой заключался в ответственности граждан за свое будущее. В основу легла чилийская модель, которая в 80-х годах прошлого века была признана одной из лучших в мире. Казахстан перенял ее главный принцип – обязательные ежемесячные пенсионные взносы работников в накопительный пенсионный фонд в размере, установленном как процент от дохода, аккумулируемые на индивидуальных пенсионных счетах с капитализируемым инвестиционным доходом. Конкуренция на пенсионном рынке Казахстана сначала давала вполне положительный эффект, но со временем стали проявляться слабые места частных фондов. Периодически возникала «нездоровая конкуренция», когда фонды не вовлекали в накопительную пенсионную систему новых людей, а переманивали клиентов друг у друга. Зачастую в погоне за большой прибылью они вкладывались в рискованные инструменты и вместо прибыли оказывались в убытке – соответственно, свои деньги терли вкладчики.

В 2013 году на базе ГНПФ был создан Единый накопительный пенсионный фонд. Основными задачами и целями создания ЕНПФ стали надлежачий учет пенсионных счетов вкладчиков, контроль их состояния, внесение своевременных изменений, связанных с естественным движением средств, и проведение информационно-разъяснительной работы, а также осуществление выплат пенсионных накоплений.

Объединение пенсионных активов в ЕНПФ преобразовало рынок, но не повлияло на систему пенсионного обеспечения. В Казахстане сохраняются многоуровневая система и основные параметры накопительной пенсионной системы: персонализация счетов, собственность накоплений и их наследование, а также государственная гарантия сохранности пенсионных взносов. Пенсия также складывается за счет выплат из двух источников: из государственного бюджета в виде базовой и солидарной пенсий и из ЕНПФ за счет имеющихся накоплений.

Создание ЕНПФ позволило сократить операционные расходы, связанные с учетом и хранением пенси-



Многоуровневая модель пенсионной системы Казахстана успешно функционирует и уже подтвердила верность сделанного выбора. Поэтому важно сохранить имеющиеся принципы диверсификации пенсионного обеспечения.

Фото: shutterstock.com/ShutterOK

ных активов, и административные расходы. Соответственно, уровень комиссионных вознаграждений сразу был снижен вдвое по сравнению с комиссиями, взимаемыми частными фондами. Более того, в результате проведенной работы по оптимизации бизнес-процессов, сокращению нефинансовых расходов, внедрению новых электронных услуг и увеличению их доли в общем объеме оказанных услуг стало возможным дальнейшее снижение комиссионного вознаграждения. Также был устранен риск совершения заведомо убыточных сделок с аффилированными лицами. Прекратилась миграция вкладчиков из одного фонда в другой, из-за которой снижалась общая эффективность системы. Кроме того, благодаря единой базе вкладчиков (получателей) появилась возможность сократить количество ошибочных технических счетов и проводить точные актуарные расчеты. Все это положительно сказалось на пенсионной системе страны.

Многоуровневая модель пенсионной системы успешно функционирует и уже подтвердила верность сделанного выбора. Поэтому важно сохранить имеющиеся принципы диверсификации пенсионного обеспечения.

Главный принцип многоуровневой пенсионной системы – равное участие государства, граждан и работодателей в пенсионном обеспечении граждан. Государство не снимает с себя обязательство о пенсионном обеспечении всех граждан, иностранцев, а также лиц без гражданства, проживающих на территории Казахстана. Напротив, с этого года базовая пенсионная система была усовершенствована согласно принципам социальной справедливости и для стимулирования граждан к участию в пенсионной системе. Если раньше пенсия рассчитывалась всем одинаково, то теперь ее размер будет зависеть от трудового стажа и стажа участия в накопительной системе, а также от прожиточного минимума, установленного на соответствующий финансовый год. Уплачивая пенсионные взносы 10 и менее лет, можно рассчитывать на 54%, за каждый по-

следующий год добавляется 2%. Если человек проработал 20 лет, начисляется пенсия в размере 74%, если 33 года или больше – один прожиточный минимум.

Как показывает мировая практика, смешанные системы в отличие от других типов пенсионного обеспечения позволяют снизить риски, за счет их диверсификации, а также нивелирования их недостатков и использования имеющихся преимуществ. Кроме того, многоуровневые пенсионные системы во всем мире показывают стабильно хорошие результаты. А значит, модернизацию нужно проводить внутри уже имеющейся рабочей модели.

Изменения в первую очередь позволят восстановить социальную справедливость для пенсионеров, имеющих большой трудовой стаж, но получающих пенсию минимального размера. А также хоть косвенно, но стимулировать казахстанцев к участию в пенсионной системе и формализации своей занятости. Еще один ключевой момент, на котором хотелось бы заострить внимание, – отчисления в ЕНПФ за счет работодателей 5% от суммы заработка работника. Эта норма, несмотря на бурную дискуссию в обществе, будет введена в 2020 году. Ее цель – противостоять угрозам, вызванным постепенным сворачиванием солидарной составляющей пенсионного обеспечения (по данным Министерства труда и социальной защиты, ориентировочная дата финиша солидарной системы – 2043 год).

Эти накопления будут считаться условными и не наследуются, так как они не являются собственностью работника. Взносы работодателей, как и обязательные, добровольные пенсионные взносы, также будут инвестироваться. Отличие только в том, что получить пенсию за счет этих взносов выходящие на пенсию казахстанцы смогут лишь при условии, что работодатель в течение как минимум пяти лет отчислял в их пользу взносы. Если оно будет соблюдено, то пенсионные выплаты будут осуществляться пожизненно.

20 млрд тенге на «Бастау Бизнес»

В 2017 году Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» запустила уникальный проект – «Бастау Бизнес». Его особенность в том, что любой безработный или самозанятый житель сельской местности может обучиться азам предпринимательства, получить льготный кредит на открытие своего дела.

Марина ГРЕБЕНЮК

Напомним, целью проекта является повышение экономической активности сельского населения через привлечение к занятию предпринимательством. Участниками обучения являются безработные и самозанятые граждане, желающие открыть свой бизнес, а также действующие предприниматели, заинтересованные в расширении дела.

Базовой основой программы обучения являются 12 модулей, которые предусматривают получение знаний о режимах налогообложения, законодательстве, основах маркетинга, наиболее востребованных направлениях для открытия бизнеса. В ходе учебного курса слушателям оказывается помощь в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, разработке бизнес-плана и получении финансирования.

На протяжении 2017 года участие в проекте приняли 15 тыс. человек, из них свыше 3 тыс. стали бизнесменами.

С 2018 по 2021 год в НПП «Атамекен» намерены увеличить показатели в 3 раза: обучение – 30 тыс., запуск новых бизнес-проектов – 6 тыс.

На протяжении 2017 года участие в проекте приняли 15 тыс. человек, из них свыше 3 тыс. стали бизнесменами.

Проект «Бастау Бизнес» приносит несомненную финансовую и социальную пользу. Во-первых, это возможность самостоятельного заработка для вчерашних безработных, а также шанс расширить дело для тех, кто только встал на путь предпринимательства. Во-вторых, каждый из проектов создает в среднем от одного до четырех рабочих мест. Сами проекты разрабатываются исходя из потребностей конкретного региона, а также собственных маркетинговых исследований бизнес-тренеров. К примеру, никто не порекомендует участнику открывать второй продуктовый магазин, если аналогичный по соседству не приносит дохода.

Участниками проекта стали жители самых разных возрастных категорий: от 17 до 29 лет – 27,7%, от 30 до 49 лет – 51,2% и от 50 до 57 лет – 16,5%. Что касается гендерного разделения, то 41,4% обучившихся в проекте составляют женщины, 58,6% – представители сильного пола.

Проект «Бастау Бизнес» был реализован в 14 областях, в 80 районах. С апреля по ноябрь 2017 года слушатели обучались в шести потоках. Набор на курсы осуществлялся ежемесячно.

Курсы проводят как в группах, так и в индивидуальном порядке. Общая продолжительность группового практического обучения – 80 часов. Занятия проводятся бизнес-тренерами в интерактивной форме с использованием современных методик преподавания. Индивидуальное обучение включает в себя консультирование по подготовке бизнес-плана или по развитию бизнес-проекта.

На 2017 год стояла задача обучить 15 тыс. сельских жителей и открыть 3 тыс. новых субъектов бизнеса. На сегодняшний день цели по проекту «Бастау Бизнес» достигнуты на 100%. Из 15 тыс. человек за время обучения разработали и защитили свои проекты перед областной комиссией 8285 участников, что составило 56% от общего числа обученных. Из них 3314 открыли либо расширили бизнес. С 2018 по 2021 год в НПП «Атамекен» намерены увеличить показатели вдвое: обучение – 30 тыс., запуск новых бизнес-проектов – 6 тыс.

В текущем году проект реализуется в 160 районах страны. Для этих целей подготовлен пул из 80 бизнес-тренеров. Как обещают в «Атамекене», процесс обучения будет усовершенствован, в частности максимально учитываются региональ-

ные особенности ведения бизнеса. Требования к самим тренерам также предъявляются на порядок выше, ведь в планах обучить не только азам бизнеса, но и новым технологиям и методикам его ведения.

Одной из пяти социальных инициатив, озвученных главой государства на совместном заседании палат парламента РК, является расширение микрокредитования населения в рамках проводимой работы по развитию массового предпринимательства среди самозанятых и безработных граждан.

В частности, на микрокредитование в рамках проекта «Бастау Бизнес» планируется дополнительно направить 20 млрд тенге, из них 13,9 – на проекты в сельской местности и 6,1 – в городах. В заключение отметим, что участниками обучения основам предпринимательства могут стать казахстанцы, проживающие в сельских населенных пунктах, в районных центрах, безработные, независимо от регистрации в центре занятости, и самозанятые, желающие открыть свой бизнес, а также начинающие предприниматели, заинтересованные в расширении бизнеса.

Казахстан выдавливает Россию с рынка зерна

Нынешний неурожай в Российской Федерации, где, по прогнозам, будет получено на 36 млн тонн зерна меньше, чем в прошлом году, поможет Казахстану перехватить некоторые смежные с россиянами рынки, поставки на которые ранее осуществлялись совместно.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

До сих пор основным вопросом конкурентоспособности казахстанского зерна на зарубежных рынках была логистика – на Черное море казахстанское зерно могло попасть только через российские порты и потому выходило на них с громадным опозданием, ближе к Новому году. Поскольку в сентябре-декабре вся российская инфраструктура работала на своего производителя, причем это касалось и подвижного состава: россияне мало того, что не слишком охотно делились своими зерновозами, так еще и умудрялись использовать зашедшие на их территорию казахстанские вагоны.

Такое положение вещей Казахстан, естественно, не устраивало, и государство в лице министерства сельского хозяйства и железнодорожной администрации (60% перевозок зерна осуществляется именно железнодорожным транспортом) постоянно искало выходы на новые рынки сбыта, в обход России. В принципе, таковые нашлись довольно быстро – Афганистан и страны Центральной Азии суммарно потребляют более 6 млн тонн казахстанского зерна, что составляет примерно три четверти от ежегодных поставок казахстанских зерновых на экспорт.

Оставшаяся четверть – порядка 2 млн тонн – делилась между Ираном, Турцией, Азербайджаном и (в последние несколько лет) Китаем. Причем Китай для казахстанских хлеборобов был интересен не только сам по себе, но и в качестве «ворот» на рынки Юго-Восточной Азии. Однако в этом году основной поток казахстанского зерна, как прогнозирует исполняющий обязанности генерального директора АО «КТЖ-Грузовые перевозки» **Кайрат Саурбаев**, пойдет не на восток, а на запад – в Закавказье, Иран и Турцию.

«Мы можем констатировать, что по сравнению с аналогичным периодом 2017 года произошло значительное увеличение объемов экспорта зерна во всех ключевых для Казахстана направлениях, порядка 70%, кроме Кыргызстана», – сообщил г-н Саурбаев на пресс-конференции 15 октября. – Прогнозируется снижение количе-



ства экспорта российской пшеницы по сравнению с прошлым годом с 86 до 71 млн т, и, как следствие, повышается конкурентоспособность казахстанского зерна – потенциально отечественные трейдеры готовы экспортировать зерно по потребностям в направлении Средней Азии, Афганистана, Ирана, Турции и ряда других стран», – добавил он.

Традиционно рынки Турции, Грузии и Азербайджана являлись смежными для российских и казахстанских трейдеров. Но в предыдущие годы Россия имела возможность осуществлять туда поставки пшеницы приемлемого качества по конкурентной цене, а в текущем маркетинговом сезоне 2018–2019 годов у соседней возникли большие проблемы с экспортными объемами. После рекордного урожая зерновых в объеме 136 млн т в прошлом году в этом Россия ожидает урожай порядка 100 млн т. Соответственно, за счет падения предложения со стороны России возрастет не только суммарный спрос на казахстанское зерно на смежных рынках, но и оперативность его по-

За счет расширения международного порта Актау и строительства паромного комплекса Курык казахстанские мощности по перевалке зерна на Каспии увеличатся уже в этом году с 16 до 26 млн т.

Фото: shutterstock.com/
Vladimir Konstantinov

ставок за рубеж – зерновозы в традиционном количестве россиянам в этом году не понадобятся.

В КТЖ, правда, заверяют, что могут справиться с перевозками и собственными силами, поскольку специализированный подвижной состав других государств до сих пор обслуживал всего лишь 20% от общего объема перевозок казахстанского зерна на экспорт. Тем не менее, от помощи Грузии, Узбекистана и Таджикистана, которые предоставили Казахстану более своих 400 вагонов, Астана отказываться не стала. Но эти вагоны предоставлены для перевозки масличных культур.

«Для перевозки зерна и мукомольной продукции мы планируем задействовать порядка 4 тыс. 500 крытых вагонов и порядка 10 тыс. вагонов-зерновозов, 3 тыс. 500 крытых вагонов из этого числа будет задействовано в перевозке только мучной продукции. При увеличении объема перевозки зерна из масличных культур мы привлекаем вагонную помощь из

Грузии, Узбекистана, Таджикистана и других администраций. В настоящее время более 400 вагонов этих администраций уже работают на нашей территории», – сказал г-н Саурбаев.

Гораздо важнее решения вагонного вопроса то обстоятельство, что КТЖ удалось наконец увеличить общее количество горлышко на границе с Узбекистаном – переговоры о расширении пропускной способности на межгосударственном стыковом переходе Сарыагаш – Келес с железнодорожной администрацией этой страны велись с прошлого года. В итоге стороны договорились о строительстве дополнительных путей, которые уже сейчас позволяют увеличить пропуск поездов по данному стыку с 16 до 25 пар. При этом, по сведениям г-на Саурбаева, оборот вагонов с зерном и мукой при поставке с северных станций Казахстана в Узбекистан традиционно составляет от 15 до 23 дней, причем наибольшую часть этого времени зерновозы

простаивают на перегоне как в ту, так и в другую сторону.

Теперь же время простоя будет снижено в полтора раза, что в разгар экспортного сезона, учитывая вечную проблему казахстанских трейдеров с оборачиваемостью подвижного состава, является дополнительным конкурентным плюсом. Покупателя ведь волнует не только цена и качество зерна, но и оперативность его поставки – и простой зерновозов на границе с Узбекистаном еще в прошлом году вызывал немало нареканий со стороны казахстанских грузоотправителей. Помимо этого, компания КТЖ, которая является национальным логистическим оператором Казахстана, обещает нарастить количество собственных сухогрузов на Каспии с четырех до 20-ти в течение ближайших пяти лет. А это означает, что сбыт казахстанского зерна за счет налаживания достаточной транспортной линии может вырасти и в иранском направлении.

Кайрат Саурбаев напомнил, что за счет расширения международного порта Актау и строительства паромного комплекса Курык казахстанские мощности по перевалке зерна на Каспии увеличатся уже в этом году с 16-ти до 26 млн т. И отметил, что нацкомпанией также были предложены альтернативные пути погрузки зерновых культур в Афганистан, Иран и Ирак через пункт перехода «Болашак» транзитом через Туркменистан. Зерно также возится из порта Курык в контейнерах по новому маршруту в Мерсин (Турция). В перспективе ежемесячно в данном направлении планируется перевезти до 10 тыс. тонн зерна. За счет того, что оно входит в Транскаспийский маршрут, перевозчикам предоставляются соответствующие скидки.

Наконец, по словам исполняющего обязанности генерального директора АО «КТЖ-Грузовые перевозки», уже достигнута договоренность с китайскими железными дорогами об опытной перевозке зерна в зерновозах с передаточной на китайскую железную дорогу по узкой колеи, что также уменьшит сроки их оборачиваемости. Таким образом, в текущем маркетинговом году, если верить представителю нацкомпании, проблем у казахстанских экспортеров со сбытом зерна на традиционные рынки возникнуть не должно – насколько эти ожидания соответствуют реальности, покажут ближайшие два-три месяца.

Квартирный бум

Как государство преобразовывает жилищный рынок в Казахстане

Инвестировав в целевые программы значительные средства, государство сумело серьезно повлиять на рынок жилья. Главным стимулятором решения проблемы дефицита квартир и модернизации инфраструктуры при этом стала льготная ипотека.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Жилья в Казахстане не хватало всегда, даже массовое строительство одноэтажных малогабаритных квартир в советское время не спасало ситуацию. В условиях же свободного рынка и взлетевшего спроса на недвижимость задача приобрести свое жилье для многих усложнилась многократно.

Впрочем, даже после развала СССР государство стремилось играть активную роль в этом вопросе, хотя и не обещало жилье каждому. К примеру, благодаря инициированным в начале 2000-х годов президентом **Нурсултаном Назарбаевым** жилищным программам, тысячи молодых семей бюджетников и работников социальной сферы смогли приобрести жилье на льготных условиях. При этом само партнерство с частными застройщиками, когда местные власти подвели к стройплощадкам коммуникации, а компании-застройщики обеспечивали приемлемые цены, стало успешным кейсом. С другой стороны, ожидания населения, что государство поможет приобрести жилье, также возросли, что, безусловно, влияло на повестку дня.

После 2008 года, когда финансовый кризис обрушил строительный бизнес, а вместе с ним и интерес банков к ипотечному кредитованию, участие государства стало играть ключевую роль. В 2016 году была разработана единая программа жилищного строительства «Нурлы жер», которая стала самой масштабной и долговременной программой в этой сфере.

По плану до 2031 года в рамках программы новое жилье должны

получить 1,5 млн семей. Кроме того, планируется выделить 664 тыс. земельных участков по 10 соток под ИЖС, 35 тыс. квартир под арендное жилье, 280 тыс. квартир через Казахстанскую ипотечную компанию и Жилстройсбербанк Казахстана и еще 521 тыс. квартир по ипотеке.

По данным председателя Комитета по делам строительства и ЖКХ МНЭ РК **Мархабата Жайымбетова**, в 2017 году в эксплуатацию было введено почти 9 млн кв. м жилья. В текущем же году в рамках «Нурлы жер» будет построено еще 20 многоквартирных домов арендного и кредитного жилья. Всего на

Только в 2015–2017 годах через механизмы кредитования и субсидирования были выделены 203 млрд тенге на реализацию 332 проектов

реализацию госпрограммы «Нурлы жер» в течение 15 лет планируется потратить 1,8 трлн тенге. Из них 1,2 трлн будет направлено на подведение инфраструктуры к районам жилищной застройки, что значительно снижает издержки застройщиков и влияет на конечную стоимость жилья.

К примеру, по итогам 2017 года стоимость квартир по программе «Нурлы жер» в регионах составила 140 тыс. тенге за квадратный метр. В Астане, Алматы, Атырау и Актау этот показатель не превышал 180 тыс. тенге. Такие данные озвучил первый вице-министр по инвестициям и развитию РК **Роман Скляр**, выразивший мнение, что финансовое участие государства в строительстве жилья позволило сдержать рост цен как на первичном рынке, так и на рынке вторичного жилья.

Важно и то, что участие в программе льготной ипотеки «Нурлы жер» выгодно не только для целевых групп населения, но и для строительных компаний и банков. По мнению директора ОФ

«Financial Freedom» **Расула Рысмамбетова**, готовность государства субсидировать процентную ставку по ипотеке обеспечивает стабильный спрос на жилье, что для строительных компаний означает прозрачность в планировании. Кроме того, программа «Нурлы жер» интересна и банкам – «они смогут продавать кредитный ипотечный продукт и получать гарантированную ликвидность от государства. Казахстанским семьям программа «Нурлы жер» может быть интересна еще и потому, что решает их проблему высокой арендной платы за жилье», – считает он.

При этом устранение дефицита жилья в долгосрочной перспективе может оказать самое серьезное влияние на всю социальную сферу. Ведь очевидно, что решение жилищного вопроса для сотен тысяч семей позволит повысить их благосостояние, повлияет на рост покупательской способности людей. Итогом станут большие налоговые сборы и увеличение потребительского спроса, то есть мультипликативный эффект для всей экономики.

К примеру, реализация программы «Нурлы жер» уже сейчас влияет не только на процесс удешевления жилья, что делает его более доступным, но и позволяет задействовать различные сервисные компании, создавать новые рабочие места для обновления инфраструктуры уже имеющегося жилого фонда. В частности, по данным Министерства по инвестициям и развитию, благодаря реализации программы «Нурлы жер» износ сетей тепло- и водоснабжения, а также водоотведения снизился с 67 до 63%. Только в 2015–2017 годах через механизмы кредитования и субсидирования были выделены 203 млрд тенге на реализацию 332 проектов. Речь идет о строительстве и капитальной реконструкции более 3 тыс. км сетей тепло- и водоснабжения, водоотведения, 34 котельных и 16 единиц водохозяйственных объектов, обеспечивающих теплом и водой жилые дома.

Связаны одной трассой

Как Казахстан преодолевает пространства

Обладая выгодным географическим положением, Казахстан, тем не менее, долгое время был в стороне от крупных транзитных потоков. С развитием дорожной инфраструктуры ситуация поменялась кардинально. О том, что необходимо развивать транзитный потенциал РК, руководство страны начало говорить с самого момента обретения независимости. По мере укрепления экономики Казахстан сумел реализовать ряд значительных транспортных проектов и сделать транзит по своей территории экономически привлекательным для торговых партнеров как в Европе, так и в Азии.

Марина ГРЕБЕНЮК

Квинтэссенцией всех усилий в этой области стала масштабная программа «Нурлы жол», в рамках которой в том числе предусмотрено развитие транспортно-логистической инфраструктуры страны путем формирования макрорегионов по принципу хабов. По замыслу разработчиков программы это не

С вводом нового порта на Каспийском море и сухого порта на границе с Китаем количество транзитных контейнерных перевозок по территории Казахстана возрастет в 10 раз – до 2 млн контейнеров

только будет стимулировать транзит, но и ускорит рост экономики за счет укрепления внутренних связей между регионами.

В целом программа «Нурлы жол» предусматривает реализацию следующих основных автомобильных проектов: «Западный Китай – Западная Европа», «Астана – Алматы», «Астана – Усть-Каменогорск», «Астана – Актобе – Атырау», «Алматы – Усть-Каменогорск», «Караганда – Жезказган – Кызылорда» и «Атырау – Астрахань».

При этом транспортный коридор между Китаем и Европой также стал частью глобальной китайской инициативы «Один пояс – один путь». По мнению президента **Нурсултана Назарбаева**, совпадение позиций двух стран по вопросам развития транзитного потенциала Казахстана еще раз доказывает правильность выбранной стратегии.

Кроме того, реализация этого автотранспортного проекта значительно упростила сообщение между городами Актобе, Кызылорда, Шымкент, Тараз и Алматы, поскольку проезд и транспортировка грузов стали более удобными и теперь занимают меньше времени.

Аналогичная работа проводится и по другим направлениям. Так, по проекту «Центр – Юг» была завершена реконструкция участков трассы «Астана – Темиртау» и «Алматы – Капчагай» общей протяженностью 275 км. По проекту «Центр – Восток» в эксплуатацию уже введены 230 км дорог. По проекту «Центр – Запад» полностью завершена реконструкция автодороги «Астана – Костанай» и участок «Актобе – Карабутақ – Денисовка». До 2020 года планируется завершить еще один 114-километровый участок «Денисовка – Костанай», а также участки «Астана – Петропавловск – граница РФ» и «Уральск – Каменка».

При этом важной частью стратегии по модернизации автодорог станет их платность. В будущем на платной основе планируется эксплуатировать все реконструированные и новые трассы, отвечающие высоким стандартам, всего речь идет примерно о 7 тыс. км дорог. Работы по ним намерены завершить до 2020 года.

Впрочем, в рамках «Нурлы жол» строятся не только дороги, но и крупные транспортно-логистические объекты, способные позитивно повлиять на рост экономики стра-

ны. В частности, речь идет о МЦПС «Хоргос», СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» на казахстанско-китайской границе, северном проекте по развитию порта Актау и новом порте Курык, где в 2016 году был запущен железнодорожный паромный комплекс мощностью 4 млн т.

Ожидается, что с вводом нового порта на Каспийском море и сухого порта на границе с Китаем количество транзитных контейнерных перевозок по территории Казахстана возрастет в 10 раз – до 2 млн контейнеров. Запланирован и рост транзитного авиапассажиропотока до 1,6 млн человек. Этому будет способствовать новый терминал аэропорта «Нурсултан Назарбаев» в Астане, который во время проведения EXPO-2017 уже продемонстрировал свои возможности.

Несмотря на приоритетность развития транспортных коридоров для автомобильного транспорта, также активно развиваются и железные дороги. В частности, на одном из самых загруженных участков Алматы – Шу было запущено движение поездов в обоих направлениях сразу по двум путям. Это в четыре раза повысило пропускную способность железной дороги для скоростных пассажирских и контейнерных транзитных поездов.

При этом чтобы пересечение автомобильной и железной дороги не препятствовало движению, в рамках программы «Нурлы жол» также были построены новая автодорога Ельтай – Мерей протяженностью 2 км и 740-метровый автомобильный путепровод через железнодорожные пути. Учитывая, что пропускная способность нового путепровода составляет 17 тыс. автомобилей в сутки, проблем с движением на этом участке больше нет.

На сегодня программа «Нурлы жол» позволила Казахстану за короткое время серьезно упростить движение железнодорожного и автомобильного транспорта между регионами, а также создать тысячи рабочих мест как в дорожном строительстве, так и в развивающемся придорожном сервисе. В перспективе дальнейшее развитие транзита обеспечит Казахстану дополнительный импульс для социально-экономического роста.

РЕГИОНЫ

«Өрлеу»: что сделано и что планируется

Заработал новый формат АСП в рамках госпрограммы «Өрлеу»

Напомним, что в рамках реализации 84-го шага «Плана нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ» был разработан Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социальной защиты населения», который был подписан главой государства 29 октября 2015 года.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Что изменилось в госпрограмме «Өрлеу»?

Законом предусматривается введение с 1 января 2018 года нового порядка оказания адресной социальной помощи (далее – АСП) для семей, имеющих доходы ниже 50% прожиточного минимума (сегодня – 40%) на каждого члена семьи, с условием обязательного участия трудоспособных членов семьи в активных мерах содействия занятости, которая будет предоставляться взамен ныне действующих:

- специальных государственных пособий многодетным семьям;
- государственных детских пособий до 18 лет для малообеспеченных семей;
- адресной социальной помощи, предоставляемой малообеспеченным домохозяйствам.

АСП в новом формате будет классифицироваться на два вида: безусловную и обусловленную денежную помощь.



Безусловная денежная помощь будет предоставляться тем семьям, в составе которых нет трудоспособных членов (например, семьи инвалидов или пожилых пенсионеров), или семьям, трудоспособные члены которых по объективным причинам не могут участвовать в мерах содействия занятости (например, одинокая мать с детьми дошкольного возраста). Для таких семей обязательное участие в мерах содействия для получения пособия не требуется.

Обусловленная денежная помощь будет предоставляться семьям, имеющим в своем составе как минимум

Новый формат социальной помощи позволил запустить десятки объектов МСБ.

См. также: www.kam-uralysky.ru

одного трудоспособного члена, при условии заключения социального контракта и обязательного участия всех трудоспособных членов семьи в мерах содействия занятости.

Подписывая социальный контракт, стороны берут на себя взаимные обязательства: социальные службы предпринимают меры по содействию занятости и выплачивают пособие, а трудоспособные члены семьи добросовестно участвуют в мерах содействия занятости.

Человеку не просто предоставляется денежную помощь – ему помога-

ют трудоустроиться, отправляют на различные курсы переподготовки и повышения квалификации. Таким образом, стимулируется потенциал семьи для выхода из состояния бедности.

Результаты «Өрлеу» за прошлые годы

В Северо-Казахстанской области проект «Өрлеу» реализуется с 2015 года. За это время найти работу и выбраться из бедности помогли 527 семьям – это больше 2300 человек.

В прошлом году в Северо-Казахстанской области благодаря программе «Өрлеу» 270 семей изменили свой социальный статус. Среднедушевой доход этих людей уже вырос почти в четыре раза.

В прошлом году в Мангистауской области адресную социальную помощь получили 2300 человек. Почти пять тысяч детей до 18 лет будут получать государственное детское пособие.

Если в 2016 году количество участников проекта «Өрлеу» в Южно-Казахстанской области составило 26,3%, то в 2017 году показатель достиг 75,2%. Стоит отметить, что по состоянию на 1 ноября 2017 года 118,9 тыс. гражданам была назначена условная денежная помощь на общую сумму 7,2 млрд. тенге.

С 2014 года новые подходы оказания социальной помощи были апробированы в Акмолинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях, где был внедрен пилотный проект «Өрлеу», предусматривающий оказание

обусловленной денежной помощи для лиц, заключивших социальный контракт.

С июля 2015 года проект реализовывался в 87 районах. В 2017 году пилотирование проекта уже осуществлялось во всех областях Казахстана.

С 1 июля 2015 года аналогичные региональные пилотные проекты дополнительно были запущены в 38 районах и городах за счет средств местных бюджетов. Так, в 2015 году в проекте «Өрлеу» приняли участие 20,2 тыс. человек.

В 2016 году в проекте «Өрлеу» приняли участие 38,8 тыс. человек. Реализация проекта способствовала увеличению среднедушевого дохода его участников более чем в два раза, вовлечению порядка 90,5% трудоспособных участников в меры содействия занятости, сокращению получателей адресной социальной помощи в пилотных регионах на 24,7%.

Для реализации проекта в 2017 году из республиканского бюджета было выделено 7,1 млрд. тенге. По состоянию на 1 июля 2017 года участниками проекта «Өрлеу» стали 107,1 тыс. человек, что в 5,9 раза выше, чем в аналогичный период прошлого года; мерами содействия занятости были обеспечены 20,9 тыс. человек, или 88,2% от общего числа трудоспособных участников проекта «Өрлеу»; доходы малообеспеченных участников проекта увеличились в 2,9 раза – с 6,0 тыс. тенге (до участия в проекте) до 17,5 тыс. тенге (после участия в проекте).

Поверить в программу

С 2014 по 2017 годы, по данным специалистов управления координации занятости и социальных программ ВКО, обусловленную помощь получили более 5000 семей. В 2018 году охват населения заметно увеличился.

Оксана СОСНОВСКАЯ

«За девять месяцев текущего года обусловленную адресную социальную помощь получили уже 4907 семей, – а это 23 822 человека, – отмечает руководитель отдела социальных выплат областного управления Райхан Барлыкова. – Количество сопоставимо с итогами работы четырех предыдущих лет. Хорошие результаты реализации программы – в Курчатове, Риддере, Шемонаихинском и Зырянском районах».

В последнем районе, как отмечает спикер, среднедушевой доход получателей помощи в этом году увеличился в два раза. Ассистенты АСП с начала года провели разъяснительную работу более чем с 1350 семьями (4500 человек), есть примеры развития личного подсобного хозяйства.

В целом в Зырянском районе, по информации консультанта по АСП районного отдела занятости и социальных программ Айнура Болтовской, за четыре года и девять месяцев адресную помощь получили более 720 участников, из республиканского и местного бюджетов выделено свыше 25 млн тенге. Ежегодно растет количество обратившихся семей и соответственно суммы финансирования. Так, если в первый год реализации проекта «Өрлеу» в нем приняли участие только восемь семей, то в 2018 – уже 90

(374 человека). Соответственно увеличились и суммы выплат – с 545 тыс. тенге до 10 млн.

«За четыре года заметно изменилось и отношение людей к помощи со стороны государства, – говорит руководитель отдела занятости и социальных программ Зырянского района Татьяна Шидыч. – Если раньше практически все получатели пособий были подвержены иждивенческим настроениям, то сегодня многие действительно готовы работать, чтобы вывести свою семью из кризиса. И для этого есть реальные шансы. Мы помогаем пройти необходимое обучение, трудоустроиваем, государство выделяет деньги на развитие подсобного хозяйства».

Каждая семья имеет возможность выбора режима получения денежной помощи. Предусмотрены ежемесячные и разовые (за полгода) выплаты. По данным специалистов районного отдела занятости, все больше участников выбирают второй вариант. «На полученные деньги семьи приобретают скот или же необходимое оборудование, – поясняет Айнура Болтабаева. Так, в прошлом году семья Ануфриевых из села Ново-Крестьянка купила инкубатор, теперь занимается птицеводством. Уже в 2018 году семья Кузнецовых из села Тургусун приобрела поросят и коров».

Показательными могут стать и примеры двух многодетных семей из поселка Октябрьский. У Сигметолаевых шесть детей в возрасте от года до 18 лет. Заур – домохозяйка, Алмас работает в территориальной инспекции лесного хозяйства и животного мира и ежемесячно получает около 50 тыс. тенге... Госпомощь в размере почти 400 000 тенге многодетные родители потратят на приобретенные коровы.

«Программой предусмотрена не только финансовая помощь, – подчеркивает консультант по АСП. – Мы курируем данную семью и будем способствовать решению всех возникающих проблем». Впрочем, в отделе занятости подчеркивают, что не ставят перед собой задачу преодолеть все трудности за участников, а стараются показать им варианты выхода из тупиковых ситуаций. Это и устройство детей в дошкольные учреждения, и новые профессии для их родителей, и получение микрокредитов.

Возможность использования последнего инструмента финансовой поддержки рассматривают в другой многодетной семье из поселка Октябрьский. У Жапкековых тоже шесть детей, младшему – всего четыре года. Несколько лет назад Толкын начала печь торты, сначала только для родственников, а потом и для знакомых. Домашняя продукция сегодня пользуется в поселке большим спросом. В прошлом году благодаря «Өрлеу» многодетная мама приобрела кухонную плиту и миксер.

«Хотела бы открыть свое кафе-кондитерскую в соседнем поселке Новая Бухтрама, который расположен на побережье Бухтарминского водохранилища, – делится планами Толкын. – Там всегда много туристов, и такие заведения будут востребованы. Прошла обучение основам предпринимательства, теперь думаю о льготном кредите или гранте. Свое дело помогло бы моей семье встать на ноги».

Татьяна Шидыч называет АСП поддержкой для тех, кто хочет жить и развиваться, а не сидеть на пособиях. Идеальным результатом можно будет считать выход семьи на новый уровень жизни, но на это требуется время.

Соцпомощь – в бизнес

2538 жителей Туркестанской области, получивших обусловленную денежную помощь, открыли собственное дело

В Туркестанской области адресной социальной помощью нового формата охватили свыше 170 тыс. человек. Показатели за три квартала 2018 года составили свыше 70% от годового плана. Приоритет отдается единовременным выплатам обусловленной денежной помощи на развитие личного подсобного хозяйства и предпринимательской деятельности.

Лаура КОПЖАСАРОВА

«95% получателей обусловленной денежной помощи (ОДП) в регионе получили единовременные суммы ОДП, из которых 2538 человек открыли собственное дело и зарегистрированы в качестве предпринимателей в налоговых органах. Как показали результаты единовременной выплаты ОДП, более 80% получателей реализуют проекты в сфере животноводства или развития личного подсобного хозяйства. Остальные проекты направлены на развитие предпринимательства в сфере торговли и оказания услуг населению», – сообщил «Къ» руководитель управления координации занятости и социальных программ Туркестанской области Мухит Отаршиев.

В целом, как он подчеркнул, в области отдается приоритет единовременным выплатам ОДП на развитие личного подсобного хозяйства и предпринимательской деятельности. Были разработаны 15 мини-бизнес-проектов, которые доведены до населения в рамках проведения информационно-разъяснительной работы как руководство при получении ОДП. В частности, на селе это проекты в сфере животноводства, растениеводства, в городах – в сфере оказания услуг населению (пекарня, швейный цех, парикмахерская, ручные изделия и т. д.).

По итогам проведенной работы доля трудоспособных получателей ОДП с учетом матерей, занятых уходом за детьми, составила 26,6%, из которых 23 482 трудоспособных гражданина обеспечены мерами занятости, в том числе 85% трудоустроены на постоянные рабочие места. В целом, по данным управления, на 1 октября 2018 года адресная социальная помощь (АСП) нового формата в области назначена 173 620 гражданам (70,1% от плана) на 12,8 млрд тенге (78% от предусмотренных средств). Всего на 2018 год в Туркестанской области запланировано охватить адресной социальной помощью 247 654 человека на общую сумму 16,4 млрд тенге. Свыше 7 млрд тенге из них в качестве целевых трансфертов на оказание АСП были выделены из республиканского бюджета; эти средства полностью освоены.

Мухит Отаршиев особо отметил роль в достижении этих результатов активной работы ассистентов и

консультантов: «Они сопровождают получателей ОДП не формально, а с адресным подходом к каждой семье, изучая их потребности и оказывая содействие в решении их проблем, еженедельно посещая эти семьи. Со стороны ассистентов ведется работа не только по контролю исполнения требований социального контракта, но и по 10%-ным пенсионным отчислениям, содействию в регистрации и вакцинации приобретенного скота, оказанию мер адаптации в виде направления детей в дошкольные учреждения, спортивные и музыкальные кружки, получение бесплатного питания в школе и др. Также принимаются меры по продлению срока оказания обусловленной денежной помощи при соблюдении требований социального контракта».

Свыше 7 млрд тенге в качестве целевых трансфертов на оказание АСП были выделены из республиканского бюджета; эти средства полностью освоены

безусловной денежной помощи как пассивного вида поддержки действовал ранее и остался без изменений. А вот выплата ОДП при условии «взаимных обязательств» стала новшеством. Для ее апробации и в последующем – внедрения АСП нового формата Министерство труда и социальной защиты РК разработало совместно со Всемирным банком проект «Өрлеу».

Начиная с 2014 года пилотный проект «Өрлеу» был внедрен в Акмолинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях, а с 1 июля 2015 года – во всех регионах республики, в том числе в четырех районах ЮКО – Арыси, Тьюлкубасе, Сарыагаше и Толе би.

Как сообщил собеседник издания, в 2015 году обусловленная денежная помощь была оказана 139 семьям на 23 млн тенге, 167

трудоспособных граждан охватили мерами содействия занятости. В 2016 году «Өрлеу» начал реализовываться за счет средств областного и республиканского бюджета во всех регионах области, также в пилотном режиме. В итоге 1630 семей получили обусловленную денежную помощь на 445 млн тенге, 95,2% трудоспособных граждан оказались охваченными мерами содействия занятости. По результатам реализации проекта в 2016 году Южно-Казахстанская область заняла третье место по республике в рейтинговой системе оценки деятельности областей. Наиболее высокие показатели были отмечены в содействии в развитии предпринимательской деятельности за счет единовременной выплаты ОДП и обеспечении постоянного трудоустройства.

На реализацию проекта «Өрлеу» в 2017 году было выделено 9,2 млрд тенге для охвата обусловленной денежной помощью не менее 35% получателей социальных выплат, или более 126 тыс. человек, и мерами занятости – 27,3 тыс. человек. В том числе из республиканского бюджета было выделено 5,1 млрд тенге, что составило 72% от общей суммы (7,1 млрд тенге) средств, выделенных по республике. ОДП фактически получили 21 860 семей на 125,8 тыс. человек, из трудоспособных 25,9 тыс. участников – 24,8 тыс. человек, или 96%, были привлечены к активным мерам содействия занятости.

«Таким образом, реализация пилотного проекта «Өрлеу» доказала свою эффективность в снижении бедности и безработицы. Сам проект прекратил свое действие с этого года. Но апробация в его рамках обусловленной денежной помощи позволила внедрить АСП нового формата», – заключил глава управления.

Как пояснил Мухит Отаршиев, механизм предоставления



УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ ➔ АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ ➔ УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ ➔ АКТОБЕ
Ежедневно

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.



Льготные валенки



Качество продукции контролируется на всех этапах производства. Фото автора

ТОО «Вальяльно-войлочный комбинат «Роза» в Семее уже трижды воспользовалось возможностями льготного кредитования по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Делая ставку на небольшие и быстрые кредиты, предприятие сумело приобрести и разработать собственную уникальную технологическую линию и наладить выпуск 11 видов современной валяной обуви.

Екатерина ГУЛЯЕВА

На сегодняшний день в цехах валяльно-войлочного комбината «Роза» в Семее собрана уникальная для Казахстана технологическая линия из 24 операций. Принимая грязную шерсть, рабочие превращают ее на выходе в высококачественную и конкурентоспособную обувь и отличный войлок самого разного предназначения.

Однако чтобы добиться таких высоких производственных показателей, пришлось приложить немало усилий и обратиться за помощью к государству.

«Вы даже не представляете, в каком состоянии оказался комбинат всего несколько лет назад. Устаревшая технология изготовления валенок давно изжила себя. Брак достигал 25–30%, а производительность труда упала в десятки раз. Люди перестали любить свою работу, выполнять ее четко и качественно. Поэтому было просто необходимо исключить из технологической цепочки саму возможность допущения брака по так называемому человеческому фактору», – вспоминает директор ТОО «Роза» Харис Сайфутдинов.

В 2009 году предприятие взяло курс на перевооружение. И с тех пор идет к четко обозначенной цели. Перестроить ручной труд на автоматизированный – дело нелегкое. Пришлось многое изу-

чить, ознакомиться с новинками технологического оборудования, которые предлагает современное машиностроение. И только потом собирать из этих станков собственную производственную технологическую линию.

Вот тогда и пригодилась программа поддержки предпринимательских инициатив «ДКБ-2020». Оформили льготный кредит на год на приобретение виброшлифовальной машины, самому предприятию не хватало 10 млн тенге. Льготный кредит под 7% погасили достаточно легко. И решили взять еще один, чтобы завершить начатую несколько лет модернизацию. Необходимо было сделать особый литевой станок для производства подошвы прямого прилива. Его местные умельцы разработали и собрали самостоятельно. Только пресс-формы для литья подошвы нужно было заказывать в Молдавии.

«Преимущества подошвы прямого прилива более чем очевидны: ей не страшны морозы до –40 градусов и даже ниже, она не требует дополнительных затрат на клей или прошив, поскольку «срастается» с войлоком намертво. А это значит, что удешевляет себестоимость обуви, увеличивая его качественные характеристики. Это главные козыри в конкурентной борьбе», – пояснил Харис Сайфутдинов.

Для приобретения пресс-форм всех размеров – от детских до самых больших – предприятие вновь обратилось за помощью в Семейский филиал Фонда поддержки предпринимательства «Даму». На этот раз взяли кредит на 7 млн тенге. И уже к концу текущего года предприятие полностью рассчитается с долгом.

«Нам очень нравится работать с фондом «Даму». Мы представляем все необходимые документы, а потом специалисты фонда сами разрабатывают бизнес-план для подачи в банки второго уровня. Оформить кредит можно в течение двух месяцев. Удобно, что сумма погашения поровну распределена на весь период. Это дисциплиниру-

ет и помогает точно рассчитать все траты», – отметила исполнительный директор ТОО «Роза» Альбина Ахметова.

Модернизация предприятия позволила разработать и выпустить в производство 11 видов современной войлочной обуви: детской, мужской и женской. Это сапожки и берцы, тапочки и валетки, валеночки на литой подошве современного дизайна и многое другое.

Судя по грандиозным планам дальнейшего развития комбината, это сотрудничество с фондом «Даму» у валяльно-войлочного комбината было не последним. Уже в будущем году здесь задумали приобрести две вышивальные машины производства Тайвань, при помощи которых будут украшать самой разнообразной вышивкой войлочную обувь. Стоимость каждой машинки составляет 2 млн 800 тыс. тенге.

«Сейчас не только качество обуви играет большую роль, но и ее внешний вид. Как-то раз смотрел передачу с дизайнером Вячеславом Зайцевым. Он рассказывал, как лет 25 тому назад обул всех моделей в расшитые и украшенные разнообразным декором валенки. За такое самоуправство он едва не лишился работы. А сейчас такие авторские валенки – на вес золота. Есть талантливые мастера, у которых запись на валенки ручной работы на месяцы вперед. Вот и мы хотим украсить нашу обувь красивой изящной вышивкой», – поделился ближайшими планами в будущем Харис Сайфутдинов.

Кстати, стоимость такой обуви увеличивается в разы. К примеру, в России обычный валеш – модный сейчас бренд войлочной обуви среди молодежи – стоит около 10 тыс. тенге. А вот если этот валеш вышить, то его цена возрастает от 15 до 39 тыс. тенге за пару. Семейские производители берутся сделать такую обувь не хуже качеством и дизайном за 9 тыс. тенге. Потому что на комбинате организован полный закрытый цикл глубокой обработки шерсти, что существенно влияет на себестоимость продукции.

Небанковский процент

Жители Балхаша и поселка Гульшат в Карагандинской области получили кредиты по госпрограмме на открытие и развитие бизнеса. Больше 16 млн тенге выдали предпринимателям Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства и банки. Правда, ждать денег бизнесменам пришлось от двух до девяти месяцев.

Ольга СИВОХА

6% годовых, до 15 млн тенге на срок до 7 лет – такие условия предлагают участникам госпрограммы «Развитие эффективной занятости и массового предпринимательства». Вот он шанс начать свое дело или расширить бизнес. Ежегодно больше 20 балхашцев и жителей ближайших сел подают заявки на участие в программе. Новый салон красоты, СТО, магазины, птицеводческое хозяйство – это часть бизнес-проектов. Вот только получают кредиты единицы. В прошлом году банк одобрил один проект. С начала 2018 года уже три, одна заявка находится на рассмотрении.

Кредиты в 3 и 3,7 млн тенге получили два жителя поселка Гульшат. Оба занялись животноводством. Деньги выделил Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства (АО «ФФПКСХ»). Это один из вариантов финансирования по государственной программе «Развитие эффективной занятости и массового предпринимательства».

«Кроме того что фонд дает деньги под 6%, начать оплату человек может не сразу. У нас есть льготный период, или каникулы: заемщик может внести первый платеж через полгода, год, максимально – через полтора года. Это уже индивидуально с заемщиком обсуждается», – добавил главный кредитный менеджер филиала АО «Фонд фи-

нансовой поддержки сельского хозяйства» Азамат Османов.

Получить деньги из фонда проще и быстрее, чем в банке, но он выдает кредиты только жителям сел и поселков и только на бизнес в своем населенном пункте. В 2018 на Балхашский регион фонд выделил 46 млн тенге. Освоить пока удалось 6,7 млн тенге.

Чтобы получить кредит через фонд, нужен залог. Здесь проблема следующая: в поселках нашего региона Гульшат, Саяк оценочная стоимость недвижимости очень низкая, то есть бизнесмену часто нечего предоставить в залог, – пояснил директор центра занятости населения г. Балхаш Азамат Саданов. – Вместо залога можно предоставить поручителя, но это должен быть человек, у которого действующий бизнес, чтобы он был в состоянии погасить кредит, если заемщик не сможет.

Жительница Балхаша Асем Бейсембаева получила 10 млн тенге на развитие своего бизнеса. Предприниматель купила готовый бизнес – помещение для сдачи в аренду. Деньги дал банк второго уровня. Это второй вариант финансирования по Госпрограмме «Развитие эффективной занятости и массового предпринимательства». Чтобы получить эту сумму, женщина заложила имеющийся действующий бизнес и квартиру. На то, чтобы банк одобрил бизнес-проект, ушло девять месяцев, но, по словам бизнесвумен, она не жалеет потраченного времени.

«Этот проект того стоил! Для сравнения: часть денег на свой бизнес получила под банковские проценты – это 21%. А часть по госпрограмме – под 6% годовых, в три с половиной раза меньше! Все документы в банк собрала за неделю. А так долго получилось, потому что помещение, которое я покупала, было в залоге. Так думаю, за три-четыре месяца все бы оформили. У меня есть залог;

с документами, с налоговой все в порядке», – рассказывает Асем Бейсембаева.

В Балхаше кредиты по Госпрограмме «Развитие эффективной занятости и массового предпринимательства» выдают два банка – Евразийский и Народный банк. Чтобы проверить платежеспособность клиента, просчитать свои риски, финансовые учреждения требуют перечень документов. После того как собраны все документы, пакет передается в региональном отделении в Караганде, затем – в головном в Алматы. Как правило, это занимает до полутора, иногда и больше. Потому часть желающих заняться бизнесом или расширить действующий благодаря господдержке отказываются из-за сроков оформления.

«Эта программа для безработного и самозанятого населения. А банки с этой категорией работают неохотно. Проверяют тщательно, способен ли выплатить человек такую сумму. Иногда одобряют кредит, но дают меньше денег», – добавил директор центра занятости населения г. Балхаш Азамат Саданов.

Сейчас на рассмотрении в Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства – проект жителя поселка Саяк. Предприниматель собирается открыть в поселке продуктовый магазин. Выдать или не выдать кредит, Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства решает уже несколько месяцев.

Те, кого привлекли выгодные условия госпрограммы и не испугали требования банка и сроки оформления документов, должны обратиться в городской отдел занятости за направлением в банк. После составить бизнес-план. В Балхаше его помогут сделать бесплатно в филиале палаты предпринимателей. Необходимо помнить, что кредиты по госпрограмме не выдаются на приобретение жилья, земельного участка и погашение долга.

Комфортные метры – в село



Новые дома в Приречном сельском округе в последний раз строились полвека назад. Фото автора

Неожиданное применение нашли в Семее программе «Дорожная карта занятости-2020» – в Приречном сельском округе строят дома для специалистов в рамках второго направления этой государственной программы, которое предусматривает обеспечение сельского предпринимательства.

Алла РАДЧЕНКО

«Дорожная карта занятости-2020» – многоплановая программа, затрагивающая разные сферы экономики. Одно из ее направлений – льготное кредитование частных предпринимателей. В первую очередь финансовая поддержка оказывается тем проектам, которые могут повысить благоустройство региона, а также экономическое и социальное развитие конкретного населенного пункта. Среди прочего такая поддержка со стороны государства предполагает сооружение недостающих объектов и предоставление служебного жилья специалистам, привлеченным в село. Эти два положения программы активно используют в Приречном сельском округе Семее. К слову, именно здесь расположены два крупнейших агроформирования, являющиеся лидерами по выращиванию овощей в Восточно-Казахстанской области.

К примеру, крестьянское хозяйство «Муздыбай-1» является вторым производителем овощей по объемам производства ВКО. Ежегодно здесь выращивают 10–12 тыс. т картофеля, капусты, моркови, лука, свеклы.

«У нас хозяйство перспективное, развивающееся, и поэтому у нас работают люди из других сел и даже городов – Шульбинска, Ново-

баженово, Жаркына, Гранитного, Семее и даже Усть-Каменогорска. Конечно, это неудобно, когда ты едешь на работу за 200 км. Люди хотели бы переехать сюда, но в нашем селе не было для них жилья», – рассказал руководитель КХ «Муздыбай-1» Талгат Баймуринов.

Действительно, село Муздыбай не знало новостроек в течение нескольких десятилетий. В 1970-е годы планировалось, что в связи со строительством Шульбинской ГЭС территория небольшого населенного пункта должна была оказаться в зоне затопления. Из-за этого в течение трех десятилетий в селе вообще ничего не строили. В 1990-е годы было принято решение строительства контррегулятора Шульбинской ГЭС возле села Булак. Село Муздыбай уже не подлежало затоплению. Но время для строительства было упущено.

«Я давно искал пути возведения жилья, чтобы удержать специалистов, и начиная с 2011 года неоднократно писал во всевозможные инстанции. Но в бюджете области не было денег. А потом мне предложили воспользоваться программой «Дорожная карта занятости-2020». Помощь в рамках других направлений получают фермеры других сельских округов Семее.

«В рамках ДКЗ жители Новобаженовского сельского округа получили 66 микрокредитов. В рамках этой же программы на развитие животноводства было выделено 83 млн. тенге, что позволило существенно увеличить поголовье скота. На данный момент у нас 4469 голов крупного рогатого скота, 6170 – мелкого и 1608 лошадей. С начала года было реализовано 452,9 т мяса, 2571 л молока, 91,7 тыс. яиц, 5,9 т шерсти, – уточнил аким Новобаженовского сельского округа Кенжетай Умиртаев.

В целом же в аграрном секторе Семее насчитывается более 600 крестьянских хозяйств.

«Всем им со стороны государства оказывается немалая поддержка. Фермерам остается только развиваться», – констатировал руководитель отдела сельского хозяйства Семее Нурали Шакабаев.

«Это хороший пример государственно-частного партнерства, чему сегодня уделяется особое внимание», – высказал тогда мнение депутат мажилиса Василий Олейник.

Арендные дома предоставляются только специалистам крестьянского хозяйства, что позволит удержать профессионалов в селе. Теперь подобный проект будет воплощаться в центральном селе этого же округа.

«Сейчас готовится вся необходимая документация и ПСД, а в следующем году начнется строительство десяти двухквартирных домов для рабочих в селе Приречное», – озвучил планы аким Приречного сельского округа Семее Алгатай Байдомалаков.

В целом сельчане отмечают существенную и эффективную финансовую поддержку благодаря реализации программы «Дорожная карта занятости-2020».

«Сейчас готовится вся необходимая документация и ПСД, а в следующем году начнется строительство десяти двухквартирных домов для рабочих в селе Приречное», – озвучил планы аким Приречного сельского округа Семее Алгатай Байдомалаков.

В целом же в аграрном секторе Семее насчитывается более 600 крестьянских хозяйств. «Всем им со стороны государства оказывается немалая поддержка. Фермерам остается только развиваться», – констатировал руководитель отдела сельского хозяйства Семее Нурали Шакабаев.

Трудовое партнерство

Цель программы «Серпін-2050» – обучить и трудоустроить молодежь из южных регионов страны (Алматинской, Южно-Казахстанской, Жамбылской, Кызылординской, Мангистауской областей) в северных и восточных регионах республики, испытывающих дефицит кадров. Обладателями гранта по проекту «Серпін-2050» на сегодняшний день стали 12 000 ребят. Участникам программы выплачиваются общежития и рабочие места.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Одним из первых принял в свои ряды 22 выпускника школ (6 девушек и 16 юношей) Алматинской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областей Риддерский аграрно-технический колледж на специальность «Металлургия цветных металлов». Сегодня, завершив обучение, семь из них зачислены в штат местного металлургического комплекса и обогатительной фабрики, двое продолжают обучение в вузах. Вопрос с трудоустройством остальных, по завершению городского акимата, решится до конца года, как и вопрос субсидирования аренды жилья.

Учебные пособия специально были переведены на государственный язык обучения, за каждым из участников программы во время оплачиваемой производственной практики были закреплены опытные наставники, что позволило выпускникам определиться с дальнейшим местом работы.

В течение всего обучения участники программы «Серпін» были обеспечены всем необходимым для проживания в местных климатических условиях: общежитие, трехразовое питание, подъемные средства для покупки теплой одежды. Проект «Серпін-2050» реализуется с 2014 года.

В 2014–2016 годах по данному проекту выделено 12 462 образовательных гранта, в том числе 9212 мест в вузах и 3250 мест в организациях ТИПО. Отметим, что на октябрь 2016 года из 125 выпускников колледжей проекта «Серпін» были трудоустроены 69 человек, что составляет более половины (55,2%). Продолжили обучение в вузах 45 человек (36%), служат в рядах Вооруженных сил РК 3 человека (2,4%).

На сегодняшний день в рамках проекта в 54 колледжах восьми регионов (Акмолинская область, Западно-Казахстанская область, Карагандинская область, Костанайская область, Павлодарская область, Северо-Казахстанская область, Восточно-Казахстанская область, г. Астана) обучаются 2847 человек. За три года реализации в пилотном режиме проект стал привлекательным социальным инструментом вовлечения молодежи в миграционные процессы. Необходимо отметить, что большая часть участников проекта – из малообеспеченных семей. Таким образом, на сегодня выпускники школ из ЮКО, Алматинской, Кызылординской, Жамбылской, Мангистауской областей обучаются в центральных и северных регионах.

Кроме того, в 2017–2018 учебном году предусмотрено увеличение государственного образовательного заказа по всем уровням высшего и послевузовского образования.

В учебных заведениях для участников проекта созданы необходимые условия для развития творческих способностей, на постоянной основе проводятся семинары-тренинги, культурно-массовые мероприятия, лагеря лидеров.

Также выстроена работа по обеспечению прохождения студентами производственной практики и их дальнейшему трудоустройству. В этих целях учебными заведениями заключены меморандумы и соглашения с компаниями и предприятиями регионов.

На сегодняшний день заключено 296 договоров о социальном партнерстве, в 29 колледжах в рамках дуального обучения обучаются 640 участников проекта.

Государственный образовательный заказ в рамках проекта размещается в 22 вузах на педагогические, технические, сельскохозяйственные и медицинские специальности. В 2016–2017 учебном году по итогам конкурса получили гранты 3162 человека.

Ожидаемый выпуск в колледжах в 2018 году составляет 1022 человека, в университетах – 832.

Надо отметить, что со стороны учебных заведений проводятся мероприятия различного уровня с целью трудоустройства студентов, завершающих в этом году обучение в рамках госпрограммы «Мәңгілік ел жастар – индустрияға». Ежегодно Центром занятости и социальных программ проводятся акции «Открытая вакансия», организуются презентации различных компаний (например, Фонда развития предпринимательства «Даму», регионального филиала АО «НПФ «Атамекен», Центра занятости и социальных программ и др.), круглые столы, собрания с выпускниками проекта «Серпін».

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Эволюция по-американски



Фото: kinopoisk.ru

«Ничего хорошего в отеле “Эль Рояль”» – стильное возвращение Дрю Годдарда к режиссуре большого кино. Глядя на него, трудно поверить, что это всего лишь второй самостоятельный фильм режиссера.

Елена ШТРИТЕР

«Эль Рояль» – отель, расположенный на границе Невады и Калифорнии. Некогда он был безумно популярен: еще бы – в Неваде разрешены азартные игры, а потом можно перебежать в Калифорнию и хорошо отметить выигрыш (или «залить» проигрыш). В общем, среди гостей отеля были более чем популярные, известные и знаменитые личности. А ныне – он никому не интересен. Большинство номеров пылится за ненадобностью, а штат обслуживающего персонала сократился до одного портье Майлса Миллера (Льюис Пуллман).

Но вот однажды в пустующий ныне отель заселяются пожилой священник (Джефф Бриджес), певица (Синтия Эриво), продавец пылесосов (Джон Хэм), и странная девушка-хиппи (Дакота Джонсон). И, казалось бы, ну заселились и заселились. Однако, как выясняется, все они далеко не те, за кого себя выдают. Посему нет ничего удивительного, что столь необычные постояльцы, помимо своих тайн, вытаскивают наружу и все грязные тайны самого отеля.

С режиссером Дрю Годдардом зритель познакомился после вышедшего семь лет назад нетривиального хоррора «Хижина в лесу», который получил отличную критику: одни предсказали переворот в жанре, другие хвалили нетипичный пародийный подход в повествовании, высмеивающий жанр, при этом продолжающий делать главное – пугать. Впрочем, справедливости ради стоит заметить, что пока гораздо большей популярностью пользуется сценарист Дрю Годдард, который приложил руку к созданию «Войны миров Z», «Марсианина», пары сезонов сериалов «Баффи – истребительница вампиров» и «Остаться в живых».

Тем не менее, спустя семь лет господин Годдард решил вновь вернуться в полный метр в качестве режиссера. На этот раз с триллером

и абсолютно свежее лицо Льюиса Пуллмана... К слову, его персонаж проходит потрясающую эволюцию от хнычущего запуганного паренка, который мечтает об исповеди, до хладнокровного снайпера. И происходит это, мягко говоря, неожиданно. И это при том, что, казалось бы, Майлс Миллер – единственный, кто ничего не прячет за пазухой. Однако...

Вообще в «Эль Рояль» нет ни одного не то что случайного, но даже второстепенного персонажа. За исключением, пожалуй, пары последователей самопровозглашенного мессии Билли Ли (Крис Хемсворт). Но они, скорее, выполняют роль декорации. К слову, сам Крис Хемсворт в этой картине невероятно харизматичен и сексуален. И это несмотря на то, что персонаж его, мягко говоря, не образец джентльмена.

Впрочем, у Годдарда нет ни одного положительного персонажа. Как и ни одного отрицательного. Вообще «Эль Рояль» – это диалоговое кино, в котором именно персонажам уделено больше всего внимания. И у каждого есть своя, не похожая на другую, история жизни. И у каждого есть в прошлом свои грехи и секреты, которые герои тщательно скрывают. Все врёт друг другу и выставляют себя не теми, кто они есть на самом деле. Из-за этого в фильме нет однозначно хороших или плохих. По крайней мере, пока каждый из них не «раскроет все карты» и не скажет правду. А правду сказать придется. Ведь не зря режиссер не единожды намекает, что «Эль Рояль» – место пограничное. Это своего рода чистилище, из которого не выбраться без... осознания.

Единственное исключение – это, пожалуй, персонаж Синтии Эриво, которая порадовала своим вокалом. Ее героиня гораздо честнее всех прочих. Впрочем, это не мешало ей сговориться с героем Джеффа Бриджеса и помочь ему снять куш (кстати, просто блестящая сцена). В общем, на данный момент я бы сказала, что «Ничего хорошего в отеле “Эль Рояль”» – одна из самых ярких и свежих премьер осени. Впрочем, от Годдарда никто иного и не ожидал. И очень жаль, если, как и «Хижина», «Эль Рояль» в лучших традициях авторского кино останется незамеченным широкой публикой.

Все вкусы Азии и модное дефиле – East продолжает удивлять

Вечер пятницы – время, когда можно, наконец, передохнуть и хоть на время забыть о суете рабочих будней. А потому провести его надо в хорошем месте и в хорошей же компании. В эту пятницу наш выбор пал на ресторан East.

Анна ЭМИХ

Почему именно он? Во-первых, для всех поклонников азиатской кухни, коими являемся и мы, East уже давно стал культовым местом. Это первый в Казахстане ресторан паназиатской кухни, в основе которой лежит соединение специй, соусов, текстур и кулинарных традиций Малайзии, Таиланда, Вьетнама, Японии и Сингапура, а также подача классических блюд Юго-Восточной Азии, пересмысленных шеф-поваром. Это, конечно, не кухня с улиц Бангкока или маленьких забегаловок других азиатских стран, по которым начинаешь скучать, едва возвращаешься домой. Но авторское видение привносит в полубившиеся на отдыхе блюда свежую нотку. И это тоже потрясающе вкусно.

Во-вторых, East – это место с потрясающей атмосферой, которой ресторан во многом обязан шефу Маму. Причем не только его кулинарному таланту, но и ненавязчивому вниманию, которое шеф, как истинно радушный хозяин, уделяет своим гостям. Добавьте сюда деликатное обслуживание и уютную атмосферу, навевающую мысли о вечере где-нибудь на побережье Индийского океана.

В-третьих, в программе вечера значился показ модной одежды мировых дизайнеров. Забегая чуть вперед, скажу, что показ новых коллекций культовых домов – Versace, Jacquemus, David Koma, Haider Ackermann, организованный Savage Group, был просто фееричным. К слову, узнать все новости о новинках и событиях ресторанов Parmigiano Group можно в мобильном приложении Parmigiano Club, которое доступно для скачивания в AppStore и PlayMarket. С помощью него же можно стать участником программы накопительной системы бонусов, которыми потом можно будет расплатиться по счету. То есть забытая скидочная карта теперь не проблема. Достаточно мобильного телефона.

И, наконец, в-четвертых (и это самое главное!), именно в эту пятницу шеф Маму представил свой обновленный звездный сет Taste of Asia. Вообще такие сетсы – это прекрасная возможность познакомиться с азиатской кухней или открыть в ней для себя что-то новое. Помните, чуть выше я говорила, что паназийская кухня – это фьюжн. Смешение специй, вкусов и традиций. Так вот, по признанию самого шефа Маму, мы – казахстанцы – люди консервативные. И частенько приходим в ресторан не за новыми впечатлениями, а за любимыми блюдами.

Креветки гриль с соусом том-ям, жареная лапша по-сингапурски, стейк рибай в азиатском маринаде и модные деликатесы – суши, сашими, лобстеры и устрицы – это то, что стало настоящими хитами ресторана. Но ведь паназийская кухня гораздо больше! А в силу специфики многие относятся к новым блюдам этого направления весьма настороженно. Так вот, самый лучший способ попробовать что-то новое – это или баночки со шведским столом или такие вот сетсы.

Звездный сет – это четыре позиции – холодные и горячие закуски, основное блюдо и десерт – по несколько блюд каждая. Порции небольшие, но это дает возмож-



Фото: Parmigiano Group

ность попробовать больше разных блюд. И если в первый момент стоимость сета 54 990 тенге кому-то может показаться несколько высокой, то подумайте о том, что для компании в три-четыре человека это не так уж и много (к тому же, во-первых, если заказывать все эти блюда по отдельности, то они обойдутся в 70 770 тенге, а во-вторых, можно заказать не полный сет, а выбрать по категориям и тоже по специальной цене). А хватит этих блюд – уж поверьте – и на большую компанию. Во всяком случае, мы – три хрупкие дамы – с этим сетом полностью так и не справились. В общем, если вы хотите, к примеру, отметить день рождения в уютном месте небольшой компанией, то это идеальный вариант.

Но вернемся к сету. Да, съесть все мы не смогли, но продегустировать – продегустировали. И это действительно безумно вкусно. Лично я для себя открыла мясо, тушеное с лимонграссом, карпаччо из средиземноморского сибаса, вьетнамские спринг-роллы с креветками, татаки из норвежского лосося и многое другое.

Все это есть и в основном меню. Но – шеф Маму был прав – обычно мы выбираем полубившиеся вкусы. Так вот, мои предпочтения обогатились как минимум на пять-шесть блюд.

Разумеется, East – это не ресторан на каждый день. Поскольку паназийская кухня – это некий праздничный вкус. А каждодневный праздник перестает быть таковым. Но это место, куда однозначно хочется вернуться. Кто-то предпочитает здесь обедать (бизнес-ланчи – это отдельная тема), мне же нравится бывать в этом месте вечерами. Когда не надо нигде торопиться. И хочется не просто провести приятный вечер в уютном месте, но и получить возможность открыть для себя что-то новое в области вкусовых ощущений.

Антология казахской литературы будет издана в Москве

16 октября в Москве состоится подписание меморандума о сотрудничестве между Национальной комиссией по реализации программы «Рухани жаңғыру» и российскими партнерами проекта «Современная казахстанская культура в глобальном мире». Перевод и издание «Антологии современной казахской поэзии» и «Антологии современной казахской поэзии» на русском языке будут реализованы при участии Издательского дома МГУ (Московского государственного университета им. М. Ломоносова), а также Московской городской организации союза писателей России.

Ольга ВАСИЛЬВА

Как известно, перевод сборника образцов современной казахстанской литературы на шесть языков ООН реализуется в рамках программы «Рухани жаңғыру», инициированной президентом Казахстана Н. А. Назарбаевым. Одним из направлений программы является проект «Современная казахстанская культура в глобальном мире». Ее задача – представить миру достижения современной казахской литературы, музыкального и изобразительного искусства, хореографии, кино и театра за годы независимости.

Подписание меморандумов состоялось в посольстве Казахстана в России с участием посла РК в РФ И. Н. Тасмагамбетова, а также директора «Национального бюро переводов» Р. Кенжеханулы. С казахстанской стороны меморандум был подписан секретарем национальной комиссии по реализации программы «Рухани жаңғыру» Айдой Балавой. Выступая на церемонии подписания меморандума, она отметила: «Уверена, что участие в проекте Московского университета, который является давним и хорошим другом Казахстана, а также крупнейшего и центрально-

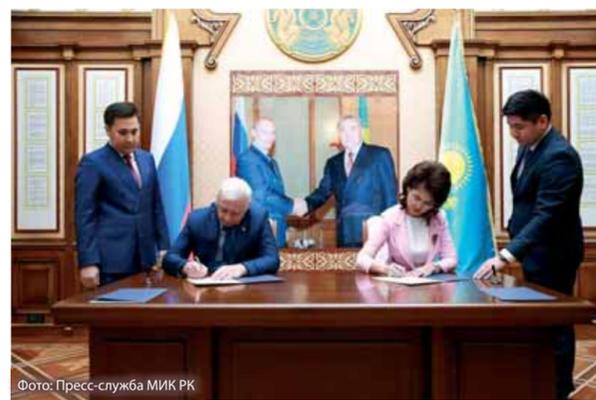


Фото: Пресс-служба МИК РК

го регионального писательского сообщества в России, ваш колоссальный опыт и высокий авторитет создают хорошую основу успеха нашего проекта. Это позволяет нам быть уверенными в высоком качестве текстов и самом широком распространении изданий в русскоговорящем пространстве».

В свою очередь директор Издательского дома МГУ Александр Веракса подчеркнул, что издательство МГУ, опираясь на ресурсы университета, сделает все возможное для успеха проекта. А председатель Московской городской организации союза писателей России Владимир Бояринов выразил надежду, что работа над переводом и изданием антологий послужит сближению писательских сообществ и культур Казахстана и России.

В рамках сотрудничества, указанного в меморандуме, Московская городская организация союза писателей России займется литературным переводом и редакцией текстов литературных сборников. Издательский дом МГУ подготовит и организует издание, а также обеспечит распространение и продвижение изданий среди русскоязычных читателей.

О проекте

Перевод сборника образцов современной казахской литературы на шесть языков ООН (английский, арабский, испанский, китайский, русский, французский) реализуется в рамках проекта «Совре-

менная казахстанская культура в глобальном мире». Проект в свою очередь является составной частью программы «Рухани жаңғыру», инициированной президентом Казахстана Н. А. Назарбаевым. Задача проекта – представить сегодняшнему миру достижения нашей литературы, музыкального и изобразительного искусства, хореографии, кино и театра за годы независимости. В рамках проекта идет работа по переводу и подготовке к изданию двух антологий современной казахстанской литературы. Это – «Антология современной казахской поэзии» и «Антология современной казахской поэзии». Объем каждой из антологий составит порядка 600 страниц, в каждую из антологий войдут работы 30 казахстанских авторов. Структура и содержание антологий были утверждены на специальном заседании Союза писателей Казахстана.

На сегодняшний день определены и завершены переговоры со всеми ключевыми партнерами проекта. Так, издание сборников на английском языке готовится при участии издательства Кембриджского университета, на испанском языке – при участии министерства культуры Испании и поддержке Института Сервантеса, на французском языке – при участии центра Паризжа и Национального центра книги Франции, на китайском языке проект реализуется Издательством наций КНР.

ДО ВЕРЬТЕ СВОЙ КОНВЕРТ «ЭЙР АСТАНЕ»

Услуга Mymail – это быстро и надежно решение для отправки вашей почты в города Казахстана, России и Кыргызстана. Теперь доступно и для корпоративных клиентов.

my@mail@airastana.com

airastana.com

Сертификат № КЗ 01/032 13.04.2017