

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №46 (770)



Полные подписные индексы:  
15138 - для юр. лиц  
65138 - для физ. лиц

# КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 46 (770), ЧЕТВЕРГ, 22 НОЯБРЯ 2018 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ –  
«НЕФТЬ» БУДУЩЕГО

03

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
НЕВНЯТНЫЙ  
БРЕКЗИТ

04

**АКЦЕНТ:**  
ПЕРЕХОД ОТ СЛОВА  
К ДЕЛУ

06



**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
РАЗВИТИЕ РЫНКА  
ИПОТЕКИ

09

## \* Бриф-новости

### Куры, молоко и далее по списку

Надзорные органы России все чаще ограничивают Казахстан во ввозе и вывозе различных продовольственных товаров. Вроде возмутительно, но, оказывается, не совсем. «КЪ» попытался разобраться в странностях торговых отношений между Россией и Казахстаном.

>> 2

### Безумная неделя нефти и газа

Сырьевой индекс Bloomberg, в который входит корзина основных сырьевых товаров энергетики, металлургии и сельского хозяйства, впервые за шесть недель был на пути к вершинам. Рост в области энергоносителей и металлов (как промышленных, так и драгоценных) компенсировал падение сельскохозяйственных товаров.

>> 4

### Человеческий фактор

Министерство здравоохранения Казахстана продолжает кампанию по выводу профильных учреждений в конкурентную среду, а Министерство образования только прицелилось на средние школы, рассматривая их в том же ракурсе. Форм передачи социальных объектов в частный сектор существует много, но есть и свои, так сказать, национальные особенности.

>> 7

### Консолидация 2.0

Вслед за банковским сектором наблюдается концентрация и на страховом рынке Казахстана. Сделки M&A стали причиной сокращения количества страховщиков с 32 до 30 в III квартале текущего года. При этом доходность рынка несколько улучшилась по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

>> 8

### Казахстанское содержание растёт, но вопросы остаются

Вопрос об увеличении казахстанского содержания, особенно в крупнейших нефтегазовых проектах, по-прежнему остается актуальным. И хотя их операторы на трех крупнейших казахстанских месторождениях – Кашагане, Тенгизе и Карачаганаке – периодически рапортуют о неуклонном росте использования в своей деятельности продукции и услуг, закупленных у местных компаний и поставщиков, еще не во всех этих проектах казахстанское содержание достигло даже 50%.

>> 9

### \$1 млрд на поддержку ипотечников

Национальный банк за несколько лет реализовал две программы по поддержке ипотечных заемщиков. Эти проекты обошлись налогоплательщикам в \$1 млрд. Как долго государство будет финансировать неопытных клиентов финкомпаний и что об этом думают представители регулятора и рынка?

>> 11

### Новый взгляд

В СЭЗ «ПИТ» может появиться линия по сборке гаджета казахстанских разработчиков – очков, снимающих видео в формате 360 градусов, компании ORBI Prime.

>> 14

## Плохо для ЕС, но удобно для Астаны?

**Предстоящий «развод» Великобритании с Европейским союзом может негативно сказаться на экономических показателях обеих сторон. Вместе с тем Brexit почти не затронет интересы Казахстана. Более того, ряд моментов процесса ухода Соединенного Королевства из структур ЕС позволит Астане обогреться и вздохнуть.**

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Ожидаемое прекращение членства Великобритании в структурах Европейского союза второй год подряд является одной из самых главных тем, обсуждаемых Европейским экспертным сообществом. Несмотря на уже определенные условиями сделки сроки «развода», который официально завершится в марте 2019 года, до сих пор трудно понять, по какому сценарию он произойдет. Одни эксперты считают, что он будет жестким, в результате чего Соединенное Королевство практически сразу «освободится из оков «Единой Европы». Другие, напротив, уверены: выход Великобритании из состава ЕС будет достаточно мягким и окончательно завершится только к 2022 году.

### Альтернативы нет?

Судя по сообщениям европейских и британских изданий, пока все идет к оформлению разрыва отношений между Соединенным Королевством и Европейским союзом по так называемому мягкому варианту. В его основе лежит план действующего премьер-министра Великобритании Терезы Мэй, которая в своей последней публикации от 17 ноября в газете The Sun достаточно безапелляционно заявила, что альтернативы предлагаемому ею курсу нет. «Нет другого подхода, с которым мы могли бы согласиться с ЕС. Курс, который я установила, является правильным для нашей страны и единственно...

## Перевесит ли «Триумф» прагматизм Трампа?

**Эксперты разошлись в оценке вероятности введения США санкций в отношении Астаны из-за военного сотрудничества с Россией: главная информационная «бомба» недели – десятки шокирующих прогнозов от Центра стратегических инициатив – вызвала больше скептицизма. Но даже скептики признают: полностью исключить появление антиказахстанских санкций нельзя.**

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Напомним, что на прошлой неделе старший партнер Центра стратегических инициатив Олжас Худайбергенов озвучил десять «шокирующих» прогнозов как на следующий, 2019-й год, так и на перспективу сроком в три-четыре ближайших года. Самым шокирующим из них стала возможность введения санкций со стороны США в отношении Казахстана уже в следующем году – формальным поводом для этого, считают авторы прогноза, может послужить сотрудничество Астаны и Москвы в военной сфере.

«В 2019 году США впервые объявят санкции в отношении Казахстана в рамках обострения американско-российских отношений», – говорит Худайбергенов. – Дальнейшее обострение отношений между США и Россией приведет к тому, что большинство российских госкомпаний и банков попадут под санкции, вследствие чего часть казахстанских государственных и частных компаний попадут в серый список. Также под санкции попадут операции по приобретению новых систем ПВО С-400 и прочей военной техники», – добавляет он.



**Не исключено, что Великобритания предпримет активные попытки открыть рынок Казахстана для своих товаров**

который будет работать», – подчеркнула Тереза Мэй.

По уверениям британского премьера, ее план, который предварительно согласован со всеми 27 странами, входящими в Европейский союз, позволит не только прекратить ежегодные взносы в различные общеевропейские структуры (в настоящий момент они составляют свыше £4,5 млрд, или почти \$5,8 млрд по текущему курсу. – «КЪ»), но и отменить преваляющую юрисдикцию Европейского суда над британским законодательством. Кроме того, ее вариант Brexit'a предусматривает скорый выход из общей политики ЕС в области рыболовства, что вернет Великобритании статус независимого прибрежного государства, а также отказ от ведения единой

общеевропейской сельскохозяйственной политики с ее многочисленными квотами на различные фермерские товары.

Не забыла Тереза Мэй упомянуть в своей публикации и о защите миллионов рабочих мест в Великобритании, и о будущем ограничении миграционных потоков. В соответствии с ее планом Brexit'a предполагается, что Соединенное Королевство до 2020 года останется в едином таможенном пространстве с Европейским союзом. Делается этого для того, чтобы завязать от беспрепятственной торговли с Европой британские производители получили необходимое время для подготовки к новым отношениям с ЕС. Одновременно с этим Лондон начнет ограничивать ранее бесконтрольный въезд ми-

грантов на территорию Великобритании, который во многом зависел от требований Брюсселя.

### Большинство за жесткий вариант

Кстати, последний пункт имеет для жителей Британских островов особое значение. Дело в том, что нередко именно Соединенное Королевство является конечным пунктом устремления миграционных потоков не только из европейских стран, но прежде всего из Африки и Азии. Связано это с особенностями законодательства Великобритании, которое предусматривает каждому прибывшему из-за рубежа человеку в возрасте старше 16 лет и получение ежегодного пособия по безработице в размере почти £112, и предоста-

ние бесплатного муниципального жилья, аренда аналога которого на рынке недвижимости для местных жителей начинается от £280 в неделю.

Надо заметить, что далеко не все в Великобритании поддерживают план «мягкого Brexit'a» от Терезы Мэй. Даже среди членов британской Консервативной партии, членом которой она является, есть немало сторонников более жесткого «развода» с Европейским союзом, что, по наблюдениям постоянно бывающего в Соединенном Королевстве известного казахстанского экономиста Тулегена Аскарва, отражается и на настроениях подданных Великобритании.

2 >>



Ракетно-зенитный комплекс С-400 «Триумф», который поставит на вооружение в количестве от 30 до 50 дивизионов намерен Казахстан, действительно может стать яблоком раздора: Белоруссии и Китаю этот комплекс Россия продавала с намерением создать вокруг себя буферную зону, недоступную для возможного воздушного вторжения авиации НАТО.

Но дело даже не в самом «Триумфе», а в том, что Штаты прекрасно понимают: продукция военно-промышленного комплекса – это та экспортная статья в бюджете России, которая будет исправно пополняться вне зависимости от объема и интенсивности американских и европейских санкций в отношении Кремля. Поскольку российский вооружение по соотношению «цена – качество» выигрывает у западных аналогов, предположение о том, что Штаты

**Военное сотрудничество с Россией для Казахстана может обернуться санкциями со стороны США.**

Фото: Официальный сайт президента России

усилит давление на клиентов российского ВПК, не лишено смысла.

Тем более что такие факты уже наблюдаются: в сентябре этого года США ввели санкции против Управления вооружений объединенного штаба Центрального военного совета КНР и его руководителя Ли Шанфу. Как сообщило агентство ТАСС со ссылкой на Управление по контролю над иностранными активами Министерства финансов США, такой шаг был предпринят из-за покупки Китаем 10 истребителей Су-35 в декабре 2017 года. Ну а приобретение нескольких дивизионов С-400 в январе текущего года сняло перед Вашингтоном вопрос, вводить дополнительные санкции против Китая или нет, тем более что в Вашингтоне особо не скрывали: конечной целью этих санкций являлся Пекин, а Москва.

По аналогии с китайскими закупками российских вооружений

под прицел санкционной политики Штатов может попасть и Астана, считают в CSI. Однако заведующий Центром стратегического анализа администрации президента Казахстана Айдын Кульсеитов считает такое развитие событий маловероятным на том основании, что и президент США Дональд Трамп, и его команда, вопреки расхожему мнению, являются слышными большими прагматиками. И здесь надо учитывать, что у американского бизнеса, прежде всего нефтяного, есть интересы в Казахстане.

«Что касается прогноза по санкциям в отношении Казахстана в рамках обострения американско-российских отношений, конечно, это возможно, – говорит Кульсеитов. – Мы понимаем, каким шоком были для всех первые санкции, потому что сразу возник вопрос о наших совместных проектах с «Шевроном» и другими американскими компаниями. Фактически, если смотреть по первым санкциям, не вчитываясь в сам закон, который был принят США, то казалось, что все совместные проекты – а их много и у Казахстана, и у России, – они все должны подпасть под санкции. Но первый шок прошел, и мы видим, что санкции в отношении России не приняли катастрофический характер. Нынешнее правительство США, и сам Дональд Трамп, очень прагматичны. Они всегда оставляют себе возможность для маневра. И учитывая, что интересы американских компаний, крупного бизнеса могут пострадать от санкций, я думаю, что вероятность того, что это повлияет на Казахстан очень серьезно и приведет к каким-то большим экономическим потерям для нашей страны, достаточно невысока», – добавляет он.

3 >>



# Большие данные – «нефть» будущего

Уже в ближайшем будущем цифровые системы предприятий различных отраслей будут взаимосвязаны, и прогноз погоды будет в автоматическом режиме задавать работу энергосистемам по всему миру. Таким видит мир будущего компания Honeywell, активно участвующая в процессах цифровизации в Казахстане: по словам главы регионального представительства компании, у Казахстана есть все шансы заменить выгоду от продажи углеводородов преимуществами «нефти будущего», которой эксперт считает большие массивы данных.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Корпорация Honeywell является мировым лидером в индустрии разработок аэрокосмических и промышленных технологий – ее доход в прошлом году составил приблизительно \$40 млрд, и в общей сложности компания обслуживает более 1 тыс. 300 объектов в разных странах мира. В их числе – промышленные объекты в горнорудной и нефтедобывающей отраслях Казахстана, причем своей деятельности в республике, как уже состоявшейся, так и потенциальной, Honeywell придает большое значение, открыв в Астане и Атырау третий офис в Астане.

При этом президент Honeywell в регионе Россия/страны Таможенного союза и Ближний Восток Норм Гилдсдорф считает основной миссией своей компании в Казахстане не столько содействие отдельным проектам, сколько помощь в выстраивании общей архитектуры будущего, в которой информационные системы различных отраслей и сфер будут взаимосвязаны и переплетены между собой. Этот симбиоз, убежден эксперт, позволит извлекать дополнительную выгоду всем участникам такой глобальной системы, создание которой произведет эффект не меньший, чем появление интернета или сотовой связи в свое время.

«Сейчас в мире 7 млрд мобильных телефонов, практически по одному на каждого жителя земного шара, и эта способность круглосуточно быть на связи в сочетании с соот-



ветствующими девайсами создает наше будущее, где системы работы и отдыха могут находиться в одном приложении, быть взаимосвязаны друг с другом, – говорит представитель корпорации. – Одновременно происходит процесс, который можно назвать «революцией данных»: можно сказать, что данные – это новая нефть, потому что они имеют очень высокую ценность, их трудно получить, и для того чтобы их использовать, их необходимо обрабатывать. И те, кто в состоянии собирать данные и организовать их правильным образом и создать систему на базе этих данных, получают от этих процессов дополнительную стоимость. И именно эта идея стоит за стратегией, которая сейчас реализуется во многих частях мира, включая Казахстан, – подчеркивает он.

Эксперты полагают, что следующим шагом промышленной револю-

**Эксперты из Honeywell уверены, что сейчас происходит процесс, который можно назвать «революцией данных». Те, кто организует сбор и обработку массива информации в будущем получат от этих процессов добавочную стоимость.**

Фото: shutterstock.com / Tommy Lee Walker

ции будет система «подключенных объектов»: подключенный дом, подключенный самолет, подключенное производство – все в общей системе данных. «Мы можем обеспечить подключение буквально всех устройств, систем управления внутри завода к системе, в которую дистанционно имеют вхождение буквально все эксперты, которые могут в режиме онлайн дать свои советы и обеспечить более эффективную работу этого предприятия», – говорит Гилдсдорф.

По его мнению, для Казахстана, с его расстояниями, обеспечение такого дистанционного экспертного «консультанта» по возникшей здесь и сейчас на производстве конкретной проблеме особенно ценно. Основное преимущество такой системы состоит в том, что она является открытой – и в силу этого дает возможность всем партнерам помога-

каждому из отдельных клиентов компании, устанавливающей такую систему на предприятии. В результате создается уникальная возможность использовать источники данных, накопленные в разных странах мира, на всех объектах.

Также специалисты международной корпорации убеждены, что при таких возможностях взаимного обмена данными в будущем возможно обеспечить автоматизацию процессов в смежных отраслях. Например, систему мониторинга погодных условий можно синхронизировать с системой, управляющей энергообъектами: в результате с помощью прогноза погоды можно будет корректировать энергобаланс за счет автоматического переключения с одного источника энергии на другой.

«За этим сочетанием и взаимодополнением инфосистем буду-

щее, и сейчас в Казахстане очень много сделано в нефтегазовой отрасли, в сфере оснащения зданий и в сфере транспорта для того, чтобы такая система будущего могла заработать и здесь, – считает Гилдсдорф. – Но при этом надо понимать, что в сегодняшнем цифровом мире, который развивается в сторону открытости и взаимопроникновения, особенно важны системы киберзащиты; и такие продукты, как риск-менеджмент, помогают нашим заказчикам решать и устранять любые проблемы внутри сети. Это уже внедрено в «Тенгизшевройл» и будет расширяться и тиражироваться в Казахстане. Это одно из основных направлений, на которых следует акцентировать внимание в процессе цифровизации», – добавляет он.

В свою очередь руководитель подразделения «Промышленная автоматизация» Honeywell в России, Белоруссии и в Армении Алексей Зенкевич отмечает, что решения международной корпорации будут использованы в новых инфраструктурных проектах в республике – в частности, разрабатывается такое обеспечение проектов строительства газопровода «Сарыарка» и нового газохимического комплекса в Атырау. Помимо этого Honeywell размышляет над возможностью открыть в Казахстане собственное сборочное производство.

«В следующем году вместе с локальным партнером мы планируем открыть нашу первую сборочную площадку в Казахстане, где будем собирать оборудование для нестандартных решений. По сборочной площадке в Казахстане мы рассматриваем разные географические варианты, но скорее всего, это будет западная часть республики, где сосредоточены ключевые заказчики – «Тенгизшевройл» и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», – сказал Зенкевич.

В рамках программы «Цифровой Казахстан» корпорация намерена расширять системы безопасности предприятий, заниматься превентивной аналитикой, что позволит оптимизировать операционные расходы и повышать эффективность казахстанских предприятий.

## Как оператор связи связал корпоративный бизнес и дух частного предпринимательства

В развитии бизнеса АО «Казахтелеком» всегда делает ставку на инновации, создание новых и качественное предоставление имеющихся услуг, однако в текущем году телеком сделал ставку прежде всего на собственных сотрудников. Речь идет о новых корпоративных ценностях компании, которые интегрированы с ценностями каждого сотрудника. Такой подход позволит компании сэкономить свыше 400 млн тенге, и в компании полагают, что это только начало.

**Арман БУРХАНОВ**

Система мониторинга собственных сервисов, виртуальная лаборатория и другие проекты, разработанные сотрудниками «Казахтелеком» и апробированные в экспериментальных условиях в Алматы, были презентованы по итогам пилотного проекта «CREDO: путь к культуре успеха».

«Полигоном» для разработки идей был выбран Главный центр управления сетями телекоммуникаций – филиал «Казахтелеком», ответственный за обеспечение стабильной работы всей сети.

Как отметил генеральный директор ЦЦУСТ Аскар Есеркегенов, суть проекта в том, чтобы побудить сотрудников более активно участвовать во внедрении корпоративных ценностей и вовлечь сотрудников в развитие компании. 90 человек, объединенных в рабочие группы, на протяжении полугодия работали над 30 проектами, поддерживающими одну или несколько ценностей модели CREDO – клиентоориентированность, ответственность, результат, предпринимательский дух, цифровая культура и способность создавать выдающиеся решения.

«Для Казахтелекома» та работа, которую мы проводили на протяжении полугодия, – это новый виток, ранее не практиковавшийся метод, который принес измеримые результаты. Важно, что сотрудники понимают, что компания должна меняться: в конкурентной среде мы должны быть гибкими, и для этого сотрудники тоже должны



принимать участие в изменениях и брать на себя ответственность за результат», – отметил А. Есеркегенов.

О намерении изменить внутреннюю корпоративную культуру по модели CREDO «Казахтелеком» заявил в апреле текущего года. Эти перемены стали частью трансформации оператора связи по программе «Орлеу».

Сегодня, по словам управляющего директора по персоналу АО «Казахтелеком» Берика Битабарова, компания переходит от культуры исполнительской дисциплины, которая присуща многим крупным компаниям, к культуре предпринимательства.

«Мы намерены двигаться к культуре достижений, к культуре успешного мышления. Здесь главная цель – это интеграция личных ценностей участников проекта с корпоративными ценностями CREDO», – считает Б. Битабаров, отметив, что это важно еще и потому, что в конечном счете, все эти меры позволят повысить эффективность, а значит, и обеспечить лучший сервис для клиентов компании.

К примеру, в рамках одного из проектов CREDO была создана виртуальная лаборатория, где можно эмулировать поведение сети в различных ситуациях. Это оказалось очень удобно для обучения молодых специалистов, и в перспективе на базе лаборатории вообще может быть создан полноценный Учебный центр.

Другой интересный проект – это система мониторинга сервисов. По словам директора Единого центра управления сетями АО «Казахтелеком» Александра Никитина, лидера группы сотрудников, работавших над проектом, система позволяет мгновенно реагировать на различные сбои.

«Суть идеи в том, чтобы использовать на нашей сети относительно доступные миниатюрные датчики для измерения скорости передачи данных и других параметров. К примеру, у нас был кейс в Алматы, когда мы узнали о возникшем сбое за 40 минут до того, как позвонил первый пользователь и обратился за техподдержкой. Система, которую мы рассмотрели, не только эффективна, но и на 190 млн дешевле аналогов», – отметил А. Никитин.

В целом экономический эффект от всех разработанных в рамках CREDO проектов, по прогнозам, может составить свыше 400 млн тенге. Учитывая полученные итоги, «Казахтелеком» планирует транслировать проект и на другие свои филиалы и вполне обоснованно ожидает еще большего эффекта.

Как отметил один из участников группы разработчиков, в компании много талантливых специалистов, которым интересно создавать, созидать и предлагать новые решения, внедрять активное участие в их развитии, и если проект CREDO продолжится, то новых идей и решений будет в разы больше.

## Перевесит ли «Триумф» прагматизм Трампа?

<< 1

Иными словами, формально мы под санкции попасть можем, но даже если это произойдет, то последствия могут быть минимизированы, поскольку, как утверждает завценом стратегического анализа АП, американские нормативно-правовые акты в большей степени соответствуют русской поговорке «Закон – что дышло: куда повернул, туда и вышло». В том смысле, что эти законопроекты достаточно сложны и предусматривают множество сценариев и нюансов, любой из которых может быть использован для минимизации последствий для Астаны или любого другого объекта санкционной политики. Так что шокирующим этот прогноз CSI Кульсеитов не считает.

«У прогнозов CSI есть предпосылки, которые достаточно обоснованно подводят к озвученным выводам, без натяжек. Я думаю, что в Казахстане сам институт принятия решений достаточно адаптирован, поэтому если какие-то прогнозы сбудутся, то у страны достаточный потенциал наличествует с тем, чтобы справиться с последствиями», – оптимистично утверждает Кульсеитов.

### Плюсы толерантности

В вероятность распространения санкционного режима на Казахстан не особо верит и управляющий директор Национального холдинга «Байтерек» Адиль Нургожин. Его мнение: многовекторный прагматизм Астаны, исповедуемый страной со дня обретения Независимости, сам по себе является достаточной защитой от попыток включить страну в любой конфликт.

«У Казахстана всегда была правильная позиция – договариваться со всеми и работать со всеми. Многовекторная политика президента – это правильно, другое дело, что у нас есть окружение, соседство, не всегда удобное, но с ним надо считаться и к нему адаптироваться. Но мы, в отличие от больших соседей, никакими политическими вещами не обременены, поэтому можем сообразить быстро, работать быстро и принимать прагматичные решения, это единственная возможная для страны позиция», – говорит он.

Эксперт также не считает, что китайский юань в обозримой перспективе сможет заменить доллар в качестве основной мировой резервной валюты – собственное, такого прогноза CSI не выдвигал, но зато

такое намерение в долгосрочной перспективе следовало из выкладок CSI относительно перевода Пекином всей региональной торговли в юань до конца 2020 года.

«Как я понимаю, должно быть несколько предпосылок определенных, чтобы чья-то национальная валюта на что-то влияла в других странах, – говорит Нургожин. – США почему сейчас во главе процессов: во-первых, исторически так сложилось, во-вторых, они контролируют мировую торговлю через контроль моря – этот контроль никуда не делся, все 12 авианосцев на месте. Помимо этого, экономика США даже сейчас – это \$20 трлн с понятными всем правилами игры. Вопрос: вы пойдете со своими деньгами туда, где все понятно и можно защититься в правовом поле, или вы будете выходить в валюту в очень непонятных юрисдикциях, когда правила игры будут меняться и договорные отношения не будут сохраняться? Еще одна предпосылка – сейчас страны, которые контролируют технологию, и рулят миром. И наша задача – договариваться со всеми, работать со всеми, хранить в долларах деньги, но торговать и с Китаем, и с Россией и как-нибудь обходиться без политических моментов, работать по бизнесу просто, коммерческие отношения выстраивать», – считает эксперт.

### Юань доллару не помеха

В юань как заменитель доллара в обозримой перспективе не верит и председатель правления Банка ЦентрКредит Галим Хусаинов. Он уверен, что перевод Пекином всей двусторонней торговли в регионе на юань к деолларизации не приведет. Потому что хозсубъекты все равно будут просчитывать себестоимость товаров, работ и услуг в долларах, а полученную выручку в нацвалюте конвертировать в доллары.

«Я скептически отношусь к прогнозам по юаню, потому что неважно на самом деле, в какой валюте вы делаете расчеты: их можно делать и в узбекских сомах, это ничего не значит, – говорит банкир. – Вопрос в другом: в какой валюте происходит ценообразование товара – а его предпочитают считать в долларах, и это будет происходить еще много-много лет, потому что на сегодняшний момент все основные биржи торгуют в долларах, котировки нефти мы определяем в долларах, даже в торговле с Китаем мы расчет делаем в юанях, но цену товара определяем в долларах. Это о чем го-

ворит: получив сумму в юанях, мы ее тут же сконвертируем в доллары и в них будем держать – это вопрос нивелирования рисков, поскольку юань не настолько стабилен сейчас, как доллар. В Китае все-таки экономика достаточно закрытая, но совсем понятная с точки зрения рисков, поэтому я не думаю, что большие страны пойдут на смену резервной валюты», – добавляет он.

По этой же самой причине не может рассчитывать на светлое будущее в Казахстане, даже в качестве региональной валюты, российский рубль. А вот российские банки в Казахстане, как и китайские, по мнению главы правления БЦК, вполне могут увеличить свою долю в ближайшем времени (согласно прогнозам CSI, в 2019 году число иностранных банков в Казахстане превысит число казахстанских, а к 2025 году их доля в кредитовании экономики составит больше 50% против нынешних 15%). При том, что само количество иностранных БВУ в стране, по мнению Хусаинова, вряд ли увеличится.

«Я не ожидаю того, что новые иностранные игроки зайдут в Казахстан, потому что на сегодня та конъюнктура, которая сложилась в банковском секторе, не очень привлекаетелась с точки зрения бизнеса для крупных иностранных банков. У нас рынок достаточно ограничен, конкуренция достаточно высокая. И в принципе, риски, которые на сегодняшний день существуют в Казахстане, не позволяют большим иностранным банкам заходить на рынок», – говорит он.

– Но вот что касается увеличения объемов кредитования со стороны иностранных банков в Казахстане, то сегодня это происходит естественным путем, причем не потому, что заходят новые иностранные банки, а потому, что казахстанские закрываются. И поэтому те иностранные банки, которые уже есть на рынке, естественно увеличивают свое присутствие в Казахстане. Насчет 50% в кредитовании экономики, думаю, это вполне вероятно, потому что возникает два принципиальных момента: первый – это вопрос доверия к банковской системе, второй – кредитование возможно только тогда, когда у вас есть источники фондирования, и естественно, когда иностранный банк с достаточно высоким рейтингом присутствует в Казахстане, то у экономических субъектов доверие к таким банкам гораздо выше. У них и фондирование будет выше, они и будут кредитовать экономику», – заключил эксперт.



# Ермек Сакишев: Бизнес должен понимать, что несет ответственность 24 часа в сутки

АО «Инвестиционный фонд Казахстана» (ИФК, фонд) пять лет назад сменило свой род деятельности – вместо финансирования новых проектов фонд занялся юридической очисткой и возвратом проблемных активов, как своих, так и АО «Банк развития Казахстана» (БРК). По словам председателя правления ИФК Ермака Сакишева, работа над этим проблемным портфелем вскоре будет завершена, и уже в ближайшей перспективе фонд может вернуться к своей первоначальной деятельности. Не исключено, причем, что наработанный ИФК за пять лет опыт работы со стрессовыми активами может быть востребован на рынке уже частными финструктурами, поскольку конъюнктура рынка и периодичность кризисных явлений в экономике оставляют его актуальным, считает собеседник «КЪ».

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

– Ермек Рахатович, фонд уже около пяти лет выполняет функции управляющей компании в области стрессовых активов. Сколько проблемных проектов находится сейчас на балансе фонда, сколько было изначально и какие проставившие предприятия удалось реанимировать?

– В настоящее время инвестиционный портфель фонда состоит из 36 инвестиционных проектов; изначально было 66 проблемных проектов, 42 из них переданы в рамках подписанных с АО «Банк развития Казахстана» договоров цессии. На текущий момент у нас портфелем 36 проблемных активов. Имущество по 27 проектам принято на баланс ИФК, и в текущий момент мы ведем работу по привлечению стратегического инвестора для каждого из активов.

В ближайшее время мы завершаем работу по выяснению. По всем самым крупным производственным активам решение суда получено, более того, по этим шести активам мы заключили договоры купли-продажи и получили основную сумму. Сейчас ждем остаток, потому что наши бизнесмены, когда мы структурируем сделки, чаще всего приобретают в рассрочку, так как активы требуют определенного срока на восстановление. Но я думаю, это логично, учитывая состояние тех проектов, которые они покупают.

Тенденции по реализованным активам в целом таковы, что из проданных нами активов практически все, скажем так, чувствуют себя хорошо: из шести крупных производственных заводов только по одному есть проблема с инвестором, у которого нет денег на продолжение деятельности. По пяти остальным все в порядке: либо активно ведутся работы по восстановлению, либо уже запущены предприятия; четыре из шести запущены, выпускают продукцию.

Что касается возврата потраченных на проблемные инвестпроекты средств, то в результате претензионно-исковой работы фонда по возврату задолженности за период с 2013 по 2017 годы осуществлен возврат задолженности на сумму порядка 61,2 млрд тенге, в том числе путем принятия имущества на баланс фонда. На настоящий момент фондом осуществлено погашение задолженности по 18 проектам на общую сумму более 2 млрд 500 млн тенге, данные средства получены как в виде имущества, так в виде и денежных средств.

– С чем больше связаны трудности, с которыми вы сталкиваетесь: с нежеланием инвесторов связываться с проектами, с которыми уже возникли трудности, либо с особенностями судебной системы в стране?

– И то и другое. Равноценную важность для нас представляет как судебная претензионная работа, где есть определенные трудности, так и работа по оздоровлению и реализации проектов. Я скажу так: с просчетами бизнесменов мы сталкиваемся в ста процентах случаев, с трудностями судебных разбирательств мы встречаемся в половине случаев. Потому что практически все активы, которые к нам пришли, – это проекты, под которые брались государственные деньги и которые приостановили либо не осуществили запуск производственной деятельности; каждое из предприятий имеет ряд проблем. В последующем, когда мы начинаем претензионно-исковую деятельность и входим в судебные разбирательства, получается, что где-то сразу суд принимает нашу сторону на основании предоставленных до-



**Е. Сакишев: «ИФК – абсолютно рыночная структура, я уверен, что ИФК должен приносить деньги государству. И в данном случае мы это и делаем, сохраняя ценность актива».** Фото предоставлено пресс-службой ИФК

кументов, а где-то, несмотря на все предоставленные документы, принимает совершенно нелогичное решение. Судебные тяжбы надолго затягиваются, а производственный проект в это время простаивает. Между тем в ряде случаев актив мог бы уже успешно перейти к новому инвестору и начать работу. Хотя надо отметить, что отечественная судебная практика все-таки улучшается из года в год.

Сегодня мы просто хотим донести до предпринимателей, что все должны понимать свою ответственность: если предприниматели берут на себя какие-то обязательства, то фонд от лица государства вынужден с них требовать исполнения этих обязательств. Бизнесу, получающему господдержку, нельзя надеяться на бесконечные дотации и решение своих проблем. Каждый бизнесмен должен понимать, что, занимаясь бизнесом, он берет на себя ответственность, которая не заканчивается после 18-00, – бизнесмен несет свою ношу 24 часа в сутки. И никаких оправданий по поводу того, что бизнесмен не смог рассчитаться с долгами, нет. Нет же оправданий, когда человек опоздал на самолет – самолет просто улетит без него. Так же и в работе с бизнесом: нет исполнения своих договорных обязательств, значит, сделка будет отыгранна назад; взяли кредит, не смогли расплатиться, значит, будут последствия. Бизнес-сообщество должно это понимать, как и то, что государство не будет выполнять функцию вечно донора.

– Есть конкретный пример таких настроений предпринимателей?

– Да, пожалуй, я могу привести пример из жизни, который актуален прямо здесь и сейчас: у нас на балансе был мини-НПЗ в Актобинской области, ИФК его освободил от всех исковых притязаний, забрал по суду, потом мы заключили договор с компанией, которую выбрали из числа других, согласно стандартным критериям, согласовали все условия, все графики платежей. Однако предприниматель не сумел выдержать график по платежам – компания внесла первоначальный взнос, но не смогла оплатить следующий очередной платеж. Тогда инвесторы аргументировали это тем, что слишком много нужно вложить инвестиций в восстановление, в связи с чем они решили инвестировать в проект, а не платить нам.

Мы пошли навстречу, дали им реструктуризацию на три месяца: график был на год и три месяца, а в середине нашего пути мы дали им еще и реструктуризацию, по сути, на четверть изначально срока. Однако снова ничего не получилось: у компании отсутствуют средства, они снова нарушили обязательства по выплатам, и мы в одностороннем порядке воспользовались своим правом расторгнуть договор, но теперь проблема такая: предприниматель не хочет возвращать актив. Теперь нам приходится идти в суд и доказывать там, что была существенно нарушена условия договора.

– Это самая большая неудача ИФК в минувшем году?

– Пожалуй, да. Несмотря на формализованную процедуру, надо было внимательнее смотреть на того, с кем мы работаем в паре. Но в итоге мы в суде чаще всего доказываем

свою правоту: по состоянию на сегодняшний день с участием ИФК рассмотрено 78 гражданских дел, решения по 68 из них вынесены в пользу фонда. Кроме того, в судебных органах на рассмотрении находятся еще 16 гражданских дел, они не окончены производством. В прошлом году этот показатель составил 98% выигранных дел от всего количества.

– А какие проекты считаете удачными?

– К успешным проектам в этом году можно смело отнести запущенный в этом году завод по глубокой переработке зерна – бывший «Биохим». Три года назад мы впервые заговорили о его реанимации, в 2017 сделка была завершена, в этом году предприятие запущено, и это уже не был какой-то холодный пуск – это был запуск настоящий. Предприятие успешно производит и реализует продукцию – муку, крахмал, барду. При этом сделка была структурирована таким образом, что в дальнейшем покупатель смог привлечь для развития этого проекта финансирование со стороны ИФК, Международной финансовой корпорации. Я думаю, учитывая жесткие требования корпорации, не каждое предприятие сможет привлечь ее деньги.

Вокруг этого предприятия много разговоров ходило, наши партнеры говорили как о технологических проблемах, так и о проблемах в менеджменте, но по факту ситуация обстоит на сегодня так: предприятие производит конкурентоспособную продукцию, в 2019–2020 годах начнет производство биоэтанола. Более того, предприниматели намерены расширить линейку номенклатуры, инвесторы будут, например, производить лимонную кислоту, которая в Казахстане не производится. Будет производиться также целая линейка продукции, которая стопроцентно уходит на экспорт. И если изначально проект давал работу 300 людям, то теперь, в ближайшем будущем, в связи с расширением производства в планах, по разным оценкам, в работе предприятия будут задействованы от 500 до 1000 человек.

Для поселка Тайынша, я думаю, это настоящий фурор, а для нашего бизнеса – хороший пример, как можно изменить жизнь предприятия, когда инвестор подходит к проекту взвешенно, с четким анализом рынка, с проработкой всех вопросов, включая логистику, источники получения сырья, рынков сбыта, кадровых вопросов.

– Сейчас у фонда есть не менее нашумевший проект – стекольный завод в Кызылорде. Когда его наконец запустят?

– Этот объект строится; планируется, что по окончании первого полугодия 2019 года он начнет производство первой продукции. Но сложно называть какие-то сроки по проекту, в котором ты миноритарий с 10% доли в нем. Нам в силу этого сложно как-то влиять на процессы строительства, в то же время мы совместно с другими участниками контролируем целевое назначение средств по проекту. Я думаю, что конец следующего года – это реалистичный срок, потому что на самом деле мы в шаге от завершения строительства: все иностранное оборудование уже здесь, в стране, – необходимо просто построить ангары и поддерживающие объекты инфраструктуры

для этого завода и замонтировать и запустить это оборудование.

Но есть другой момент: в Казахстане никогда не было подобного производства, соответственно, нет таких специалистов. В настоящий момент стоит вопрос о досрочном прекращении сотрудничества с американской компанией Stewart Engineers и передаче этого проекта в одни руки – нашему технологическому партнеру, китайской China Triumph International.

Наши китайские партнеры готовы в случае форс-мажора взять на себя эту ношу и завершить строительство проекта. Сейчас все стороны вовлечены в переговорный процесс, к концу этого года будет принято решение.

– Среди проектов фонда есть Хантауский цементный завод в Жамбылской области, где рабочие не получили зарплату, руководство завода скрылось. Аким области говорит, часть зарплаты выплачена и завод будет реанимирован. Какова ваша позиция?

– Там ИФК взял на себя ответственность по заработной плате, я продолжаю придерживаться мнения, что государство должно брать на себя ответственность в период отсутствия акционера или судебных тяжб. По этому цементному заводу могу сказать, что фонд большую половину задолженности по зарплатам выплатил. Так, 180 работникам задолженность по зарплате на общую сумму 60 млн выплачена, причем выплаты были произведены в первую очередь рабочему составу, и на текущий момент эта ситуация более или менее выровнена в части социальной ответственности.

Я понимаю, что там есть часть административно-управленческого состава, которая не получила денег и которая может стопроцентно претендовать на выплаты, но тут тоже надо понимать, что ресурсы государства безграничны: фонд погасил часть задолженности исходя из тех свободных ресурсов, которые у нас были, но нужно учитывать, что это, по сути, просто человеческая, а не юридическая ответственность менеджмента ИФК.

Но я уверен, что придет на этот проект инвестор – цементный рынок сейчас переживает период взлета: Узбекистан открыл границы, возобновилась стройка в Южном Казахстане, активное развитие Туркестана идет, Алматы строится; программа «7–20–25» дала импульс стройке, то есть цемент будет очень востребован, в ближайшие годы – точно.

Также я уверен, что придут инвесторы – а объект сейчас оценен в 8,2 млрд тенге, и я не думаю, что будет сильной нагрузкой для инвестора, если мы включим в стоимость этой задолженности 109 млн тенге долгов по заработной плате. Вряд ли это станет сильным ударом по его карману. Тем более что мы видим: уже сейчас огромный интерес к этому проекту есть.

– По сути, аналогичная ситуация была с текстильным производством Textiles – там какова ситуация сейчас?

– По Textiles ситуация следующая: имущество фабрик находится у нас балансе – после ряда длительных судебных разбирательств. Параллельно мы занимались поисками надежных стратегических инвесторов по данному, обращу внимание, очень крупному проекту. Сейчас мы определяем структуру

сделки, ведем активные переговоры с конкретными потенциальными покупателями. В ближайшее время эта сделка будет заключена, проект перейдет к инвестору и производство будет запущено. Причем в приоритете у нас – отечественные бизнесмены.

Там действительно ситуация была аналогичной с цементным заводом: ИФК являлся кредитором этих предприятий и, соответственно, имел никаких юридических обязательств перед их работниками. Но, учитывая социальную напряженность, возникшую вследствие длительного непогашения задолженности по заработной плате работникам АО «Меланж» и АО «Ютекс», двух текстильных фабрик, ИФК в первом полугодии 2017 года за счет собственных средств погасил задолженность перед 189 работниками этих предприятий на сумму свыше 29 млн тенге.

Сейчас обстоятельства таковы: поскольку часть оборудования находится не в нашем ведении, а на балансе сестринской компании «БРК-Лизинг», мы пытаемся правильно структурировать сделку, чтобы выйти на рынок с одним целевым предложением. Там очень много юридических моментов, связанных с оформлением права собственности, с графиком оплаты и с обязательствами «БРК-Лизинг» перед бюджетом и с нашими обязательствами перед АО «БРК»; очень много нюансов, которые надо отработать. Но, в принципе, думаю, что в следующем году этот объект будет запущен.

– Отталкиваясь от ситуации с этими двумя предприятиями: ИФК – больше рыночная структура или социальная? Потому что попытки восстановить социальную справедливость в этих ситуациях идут вразрез с сутью рыночной структуры...

– Никакого противоречия нет, на самом деле ИФК – абсолютно рыночная структура, я уверен, что ИФК должен приносить деньги государству. И в данном случае мы это и делаем, сохраняя ценность актива. Мы это трактуем так: как только актив переходит к нам в собственность, это автоматически налагает на нас ответственность в том смысле, что актив – это не только оборудование, это в первую очередь те люди, которые на нем работают. Без этих людей недвижимость и оборудование ничего не принесут и будут, без этих людей предприятие работать и приносить доход не будет. Не будет людей – доходность этого предприятия будет равна доходности какого-нибудь монумента, который поставили и он стоит, денег не приносит, а тоже ведь своего рода недвижимость...

– Как избежать в дальнейшем повторения таких ситуаций?

– Однозначно ответственность инвесторов должна повышаться. Со своей стороны мы стараемся максимально свести к минимуму бюрократию. Наша работа прозрачна, мы открыты к сотрудничеству. Обо всех проектах, которые мы готовы продать, мы сообщаем. Предприниматель может детально ознакомиться с проектом до его покупки. Но покупатель, придя к нам, должен иметь четкое видение развития производственного проекта, просчитывать риски, знать своих конкурентов, свой рынок сбыта, конъюнктуру, поставщиков сырья.

**Ермек САКИШЕВ,**  
Председатель правления  
АО «Инвестиционный фонд Казахстана»

Окончил Казахский государственный юридический университет, Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования.

Трудовую деятельность начал в 2005 году в Министерстве экономики и бюджетного планирования РК с должности ведущего специалиста. С 2005 по 2007 годы работал в компаниях частного сектора, а с 2008 по 2011 годы – в администрации президента Республики Казахстан на позициях от эксперта до заведующего сектором отдела социально-экономического мониторинга.

В 2011 году работал директором департамента инновационной политики АО «ФНБ «Самрук-Казына». С 2012 по 2014 годы занимал руководящие позиции в компаниях частного сектора. В 2015 году занимал должность заместителя председателя правления АО «Байтерек Деvelopment», в 2016 году возглавил правление ИФК.

– Можно ли сказать, что планы ИФК на этот год были осуществлены?

– Я думаю, что они осуществляются. Несмотря на все потрясения в банковском секторе, мы планируем закрыть почти половину долга перед БРК в этом году (а речь идет о почти \$100 млн), и, соответственно, остаток долга будет распределен на семь лет. При этом фонд четко знает, из каких источников будет закрываться этот долг: проведен детальный анализ, продана большая работа, взвешены риски – в общем, это не какие-то нарисованные воздушные цифры.

– А каковы планы фонда на следующий год и ближайший период?

– В ближайшие несколько лет довести пул проектов в портфеле до минимального значения, реализовав из них большую часть. А еще мы надеемся, нам удастся убедить нашего акционера вернуть фонд к изначальной деятельности по развитию проектов, и фонд будет инвестировать в новые проекты.

Причем мы хотим это сделать без привлечения госсредств, потому что государство выполнило свою задачу на первом этапе: предоставило в свое время деньги, позволило инвестировать; сегодня мы выработали корпоративные процедуры, правила, есть опыт, понимание того, какие ошибки недопустимы, и мы знаем, откуда взять эти деньги, как их привлекать с рынка. Больше того, у нас есть заинтересованные в этом стороны, в том числе и международные организации, готовые инвестировать в ИФК уже сейчас. Я думаю, что к концу 2019 года будет уже выработано четкое видение развития ситуации.

– Недавно эксперты предложили правительству Казахстана привести в отрасль проблемных активов иностранных инвесторов. Как вы относитесь к такой перспективе?

– Положительно. Это можно было сделать и год назад, и два года назад. ИФК отработал все механизмы работы с проблемными активами в государстве: БРК же тоже банк, это классическая схема – мы купили долги у банка, разобрались и возвращаем долги. Такая же схема может быть отработана и на рынке – ведь есть частные инвесторы, как отечественные, так и иностранные, нуждающиеся в подобных процедурах. Причем по этой части иностранных инвесторов больше, и денег у них больше, и опыта больше, процедуры больше налажены, все стандартизировано; они понимают, как деньги привлекать, как работать с активами. Это было бы удачное сотрудничество.

Еще один большой плюс привлечения иностранных инвесторов на рынок – именно внедрение их стандартов, ранее разработанных и прошедших апробацию. Это даст толчок к изменениям в нашем законодательстве, стандарты работы с банками появятся, также у нас будут отработаны те процедуры, которых сейчас нет. Кроме того, в работе с проблемными активами будут внедряться мировые стандарты производства, технологические, экологические, трудовые отношений, в конце концов. Но при этом, имея дело с зарубежными компаниями, нашему бизнесу придется повысить свою ответственность.

# Переход от слова к делу

Одними из основных пунктов Послания президента РК «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» являются два момента: усовершенствование условий ведения бизнеса и развитие агропромышленного сектора страны. Вместе с тем задачи по модернизации экономики ставятся не первый год. И очевидно, что держать их постоянно на контроле, добиваясь высоких результатов, необходимо не только для вывода на экспорт собственной продукции made in Kazakhstan или привлечения иностранных инвестиций, но и в целом для улучшения жизни рядового потребителя.

**Алем МАКСУДОВ**

Когда глава государства выступает с посланием, адресованным народу своей страны, всегда возникают два вопроса: какие изменения нас ожидают и на кого они ориентированы? В своем обращении от 5 октября 2018 года Нурсултан Назарбаев сделал ставку на простых граждан своей страны. Озвученное им обращение так и называется: «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни». В этой связи в документе очень много внимания уделяется самым актуальным на сегодняшний день вопросам, включающим повышение уровня доходов населения, финансовое обеспечение, качество социальных услуг, медицины, образования, жилье, комфортную среду обитания и безопасность. Все это тесно связано с другими аспектами казахстанской экономики, в том числе укреплением агропромышленного сектора, улучшением развития бизнес-среды и инвестиционного климата.

## Экспорт в приоритете

Стоит отметить, что системные реформы, направленные на улучшение бизнес-климата, совершенствование контрольно-надзорных функций, устранение административных барьеров, сокращение разрешительной системы и снижение операционных издержек бизнеса, проводятся в Казахстане не первый год. Но на этот раз президент рекомендовал правительству сфокусироваться на поддержке экспортеров в обрабатывающем секторе.

«Наша торговая политика должна перестать быть инертной. Необходимо придать ей энергичный характер с целью эффективного продвижения наших товаров на региональных и мировых рынках. Одновременно нужно помогать нашим предприятиям осваивать широкую номенклатуру товаров народного потребления, развивать так называемую экономику простых вещей. Это важно не только для реализации экспортного потенциала, но и насыщения внутреннего рынка отечественными товарами», – подчеркнул президент страны и поставил перед правительством ряд задач, необходимых для развития отечественного предпринимательства, повышения конкурентоспособности и экспортноориентированности казахстанских товаропроизводителей.

Между тем, согласно анализу енегдургом.kz экспортно-импортного потенциала РК на май 2018 года, внешнеторговый товарооборот РК увеличился год к году на 24,3%, до \$21 млрд по итогам I квартала текущего года. Основной рост внешней торговли обеспечен экспортной экспансией: объемы товаров, поставленных Казахстаном на внешние рынки, увеличились за год сразу на 27%, до \$13,8 млрд.

При этом почти 42,9% товарооборота РК пришлось на страны Европы. Примечательно и то, что если экспортирует РК преимущественно в Европу (59,1% от экспортных объемов и 55,2% – непосредственно в Европейский союз), то импорт в основном осуществляется из стран СНГ (43,9%), точнее – стран – партнеров по ЕАЭС (39,4%).

В то же время анализ данных Комитета по статистике МНЭ РК показывает, что в тройку главных импортеров Казахстана в основном входят Россия, Китай и Германия. Согласно статданным, товарооборот Казахстана в декабре 2017 года составил \$8,02 млрд, в том числе импорт – \$2,8 млрд (34,9%), экспорт – \$5,22 млрд (65,1%).

Только за январь – декабрь 2017 года Казахстан импортировал из Китая товаров на сумму \$4,69 млрд, экспортировал в Китай – на сумму \$5,8 млрд. Импорт из Германии в РК составил в ноябре 2017 года \$122,3 млн. Импорт из России в ноябре 2017 года составил \$1,125 млрд. В страны Евразийского экономического союза, включая Армению, Беларусь, Кыргызстан и РФ в период за январь – сентябрь 2018 года, было экспортировано товаров на сумму свыше \$4,34 млрд, импортировано – более \$9,63 млрд.

Анализ данных по статистике импорта показывает, что в декабре 2017 года наибольшим спросом в Казахстане пользовалась товарная группа «Машины, оборудование и механизмы, электротехническое



оборудование» – 27,3% от общего количества импортируемых товаров. Группа «Минеральные продукты» занимает вторую позицию по списку – 12,8%. На третьем месте категория «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности» – 10,4%. А вот группа «Первичные продукты; продукты в форме гранул или порошка» оказалась на четвертом месте, составив 10% от общего количества импортируемых товаров.

Основной экспорт Казахстана является товарная группа «Минеральные продукты», она занимает 70,5% от общего объема экспорта РК за декабрь 2017 года. Главным экспортным товаром Республики Казахстан является товарная группа «Минеральные продукты», которая занимает 65,4% от общего объема экспорта Казахстана за ноябрь 2017 года. Группа «Первичные продукты; продукты в форме гранул или порошка» с долей 15,6% в экспорте РК занимает второе место.

«Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности» с показателем 9,2% на третьей позиции списка самых популярных товаров, которые вывозятся из Казахстана.

## В помощь бизнесу

«Поручая правительству направить дополнительно 500 млрд тенге на поддержку обрабатывающей промышленности и несельскохозяйственной в течение следующих трех лет. Нацбанку для решения задач доступного кредитования приоритетных проектов поручаю предоставить долгосрочную тенговую ликвидность в размере не менее 600 млрд тенге.

Правительству совместно с Нацбанком нужно обеспечить строгий контроль за целевым использованием данных средств. Для реализации крупных, прорывных проектов следует рассмотреть вопрос создания фонда прямых инвестиций в несельскохозяйственный сектор, который будет осуществлять свою деятельность на принципе соинвестирования с иностранными инвесторами», – подчеркнул в своем выступлении Нурсултан Назарбаев.

Для осуществления поставленных задач глава государства вновь обратил внимание на необходимость защитить бизнес от неправомерного административного давления и угроз уголовного преследования, а Комитету финансового мониторинга вплотную заняться борьбой с теневым бизнесом. В этой связи он поручил правительству с 1 января 2019 года поднять пороги применения уголовной ответственности по налоговым нарушениям до 50 тыс. МРП с увеличением штрафов, а также приступить к проведению налоговой амнистии для МСБ, списав пени и штрафы при условии уплаты основной суммы налога.

К слову, согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, в Казахстане зарегистрировано более 1,2 млн субъектов МСП. По состоянию на 1 ноября 2018 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с аналогичным периодом 2017 года увеличилось на 6,3%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 65,6%, юридических лиц среднего предпринимательства – 18,5%, крестьянских или фермерских хозяйств – 15,7%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2%.

По количеству действующих субъектов МСП в ноябре 2018 года лидирует город Алматы – 174 643 компаний. Второе место занимает Астана – 119 052, на третьем месте расположилась Туркестанская область – 124 895.

## Ставка на прозрачность

По словам министра национальной экономики РК Тимура Сулейменова, в рамках развития МСБ будут дополнительно предусмотрены 30 млрд тенге ежегодно для реализации Государственной программы «Дорожная карта бизнеса-2020». «На сегодня уже сформирован новый пул из четырех тысяч проектов.

**Н. Назарбаев:** «Наша торговая политика должна перестать быть инертной. Необходимо придать ей энергичный характер с целью эффективного продвижения наших товаров на региональных и мировых рынках. Одновременно нужно помогать нашим предприятиям осваивать широкую номенклатуру товаров народного потребления, развивать так называемую экономику простых вещей».

Фото: www.akorda.kz

Субсидии будут предоставляться напрямую через оператора ФРП «Даму». Поддержка новых проектов позволит дополнительно создать порядка 22 тыс. рабочих мест и произвести продукцию на 3 трлн тенге», – уточнил министр, выступая на заседании правительства, посвященном обсуждению планов реализации поставленных главой государства задач.

Что касается пунктов по теневому обороту и «налоговой амнистии», то здесь, как отметил г-н Сулейменов, для решения первого вопроса МНЭ РК подготовлен ряд поправок по неучету безналичных платежей, использованию ERP-систем и «кэшбеков»; во втором – уже до конца года необходимые изменения будут учтены в рамках законопроекта по развитию бизнес-среды и регулированию торговой деятельности.

Стоит отметить, что еще в апреле 2018 года Миннацэкономики РК вело институт профилактического контроля, позволяющий заменить выборочные проверки. Как заметил в тот момент вице-министр национальной экономики РК Серик Жумангарин, предпринимателей перестанут штрафовать за нарушения, а лишь будут информировать о них и рекомендовать исправить.

Говоря о выборочных проверках, он пояснил: «...Это была очень серьезная нагрузка на бизнес – тебя начинают проверять, находят недостатки и начинают штрафовать. Сейчас такого нет. Мы вводим институт профилактического контроля и выборочные проверки отменяем. Приходишь к бизнесмену, находишь недостатки, информируешь его об этом, даешь время исправить, а он потом уведомляет о проведенной работе. Теперь нарушения есть, а наказаний нет. Без нарушений в реальной жизни работать достаточно тяжело, мы это понимаем, но тем не менее нужно стандарты соблюдать – даем время, чтобы исправить».

Стоит отметить, что правительство на протяжении нескольких лет целенаправленно движется в сторону облегчения условий для МСБ. Так, к примеру, в прошлом году, в процессе формирования налогового аудита, Министерством финансов РК был пересмотрен порядок назначения и проведения проверок. В результате за 12 месяцев 2017 года практически в полноразмерном сокращено количество налоговых и таможенных проверок. Если в 2016 году провели 77 860 проверок, то в 2017 году проведено лишь 42 873 проверок, что меньше на 45%.

## Тридцатка лидеров

В октябре 2018 года Казахстан впервые вошел в число 30 лидеров в рейтинге «Ведение бизнеса» Всемирного банка. Годом ранее РК занимала 36-е место. Но проведя реформы по трем направлениям: регистрация предприятий, международная торговля и обеспечение исполнения контрактов, наша страна поднялась сразу на восемь пунктов, заняв 28-е место.

По показателю «расстояния до границы» – одному из основных индикаторов, который измеряет, насколько близко находится страна от передовых мировых практик в сфере регулирования, – позиция Казахстана улучшилась с 77,16 в

рейтинге 2018 года до 77,89 в 2019 году. Как отмечают эксперты ВБ, это значит, что за прошедший год в Казахстане улучшились условия регулирования предприятий в абсолютном выражении и что страна сокращает расстояние до передовых практик мира. «Налицо устойчивая и ясная приверженность Казахстана улучшению делового климата в стране. Правительство закладывает очень прочную базу для развития частного сектора и улучшения экономического роста и благосостояния страны. Теперь, когда страна входит в тридцатку ведущих стран по показателям легкости ведения бизнеса, потребуются еще более смелые реформы, чтобы продолжить прогресс в этом направлении», – говорит постоянный представитель ВБ в РК Фрэнсис Ато Браун.

В самом докладе отмечено, что в 2017–2018 годах в Казахстане внедрены существенные улучшения в следующих сферах: облегчена процедура регистрации предприятий за счет сокращения времени постановки на учет по налогу на добавленную стоимость; упрощен процесс международной торговли благодаря внедрению системы электронного таможенного декларирования и упрощен порядок обеспечения исполнения контрактов благодаря предоставлению доступа общественности к судебным решениям по коммерческим делам, вынесенным на всех уровнях, и публикации отчетов о показателях эффективности местных коммерческих судов.

## Агро в переработке

В целях реализации поручения главы государства по развитию экспортноориентированной продукции правительство большое внимание уделяет и аграрному сектору страны. Для этого в текущем году разработана Программа развития сельскохозяйственной отрасли на 2018–2022 годы. Поэтапно происходит увеличение среднегодовой мощности перерабатывающих предприятий. К примеру, как отмечает аким ВКО Даниял Ахметов, в области с 2019 года начнут реализовываться проекты по мясопереработке с доведением объемов к 2021 году до 51 тыс. т. По развитию транспортно-логистического комплекса начата реконструкция аэропорта Семей, в 2019 году начнется реконструкция аэропорта Усть-Каменогорска и Урджара.

А по словам главы РПП Павлодарской области Серика Байсеитова, положительные результаты дает инициативный палатный проект «Бастау Бизнес» в рамках реализации Программы продуктивной занятости и массового предпринимательства по обучению предпринимательским навыкам и повышению финансовой активности сельского населения. «За прошлый год по проекту «Бастау Бизнес» прошли обучение 937 сельчан, которыми было защищено перед областной комиссией 356 бизнес-проекта на общую сумму 1250,9 млн тенге. Из них профинансировано 128 проектов на общую сумму 438,9 млн тенге. В текущем году обучение по проекту «Бастау Бизнес» будет продолжено уже в 10 районах нашей области, – говорит г-н Байсеитов. – По предложению

фермеров темы семинаров были расширены. Обучение прошло по 12 направлениям. К традиционным темам животноводства и растениеводства добавили пчеловодство, птицеводство и основы сельскохозяйственной кооперации. Пройдя обучение, сельхозпроизводители внедряют полученные знания на практике, развивают производство».

Согласно задаче, поставленной президентом страны, правительству необходимо в полной мере реализовать потенциал агропромышленного комплекса. «Основная задача – увеличить в 2,5 раза производительность труда и экспорт переработанной продукции сельского хозяйства к 2022 году. Все меры господдержки необходимо направить на масштабное привлечение современных агротехнологий в страну», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев.

По словам заместителя премьер-министра РК, министра сельского хозяйства РК Умирзака Шукеева, кабинетом уже начата работа по реализации поручений главы государства по увеличению производительности труда и экспорта переработанной продукции в 2,5 раза. Так, в рамках актуализированной Государственной программы развития агропромышленного комплекса будут приняты меры, необходимые для повышения конкурентоспособности отрасли и ее технологического переоснащения. На эти цели будут дополнительно выделены не менее 100 млрд тенге ежегодно, что позволит в полной мере реализовать поставленные перед АПК задачи.

Теперь вопрос лишь в том, как эффективно использовать эти деньги. Вместе с тем определенные шаги в этом направлении уже были предприняты. К примеру, профильным ведомством были разработаны законодательные акты, предусматривающие новые финансовые инструменты. Это – внедрение аграрных расписок, совершенствование агрострахования, а также развитие системы кредитных товариществ. «По поручению главы государства законопроект планируется принять уже до конца года», – говорит г-н Шукеев.

В планах подконтрольного ему министерства – проведение работы по изменению системы субсидирования. Неэффективные субсидии будут сокращены. Оставшиеся будут максимально упрощены и до конца года полностью автоматизированы. По итогам реформирования из 54 видов субсидий останется 34.

«Начато реформирование аграрной науки и образования, настройка их на потребности бизнеса и трансферт технологий. Работа ведется в трех направлениях: образование, наука и система распространения знаний. В целях улучшения качества аграрного образования проводится концентрация трех аграрных вузов на обеспечение отрасли специалистами нужного качества», – отметил министр Шукеев, выступая на заседании правительства, посвященного Посланию президента «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни».

## Закономерный итог

Впрочем, как говорят, нет предела совершенству. Несмотря на ощутимый прогресс, Казахстану по-прежнему необходимо предпринимать усилия по улучшению таких сфер, как ведение бизнеса, международная торговля, разрешение споров, конкурентоспособности и получение кредитов.

«То, что мы сегодня делаем, – это делается в рамках послания главы государства в рамках улучшения бизнес-климата, снятия административных барьеров. Рейтинг Всемирного банка Doing Bussines-2018 очень интересен. Он построен в рамках кейсового подхода, изучает жизненный цикл деятельности бизнеса. Ты принимаешь решение заняться бизнесом, за полчаса ты можешь открыть компанию, подписать договор с банком на открытие счета, заключить договор со страховой компанией. Дальше тебе нужно что-то строить – требуется получение разрешения на строительство, но эта процедура также значительно упрощается. Кроме того, значительно упрощаются и таможенные процедуры. Сейчас введена электронная система декларирования, и можно не выходя из дома в считанные минуты заполнить таможенную декларацию. Таможенные платежи также можно оформить через шлюз электронного правительства за 15 минут. Упростилась и процедура банкротства, защита прав миноритарных акционеров – все это реальные циклы жизнедеятельности бизнеса», – отмечает вице-министр Серик Жумангарин.

В свою очередь, как напомнил министр Даурен Абаев, выступая в ходе программы «Открытый диалог» на телеканале «Хабар», в мае текущего года глава государства подписал Закон «О предпринимательской деятельности», который предусматривает около тысячи поправок в действующее законодательство. «Этот закон, в частности, предусматривает сокращение контрольных функций государства на 30%. Правительство, парламент, МНЭ и НПП «Атамекен» по поручению главы государства проделали колоссальную работу по улучшению бизнес-климата в стране, и их усилия дали закономерный результат», – резюмировал министр.

Количество действующих субъектов МСП на 1 ноября 2018 года

	Всего	В том числе					Всего, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года
		юридические лица малого предпринимательства	юридические лица среднего предпринимательства	индивидуальные предприниматели	крестьянские или фермерские хозяйства	Юридические лица среднего предпринимательства	
Республика Казахстан	1 227 242	227 290	2 632	804 636	192 684	106,3	
Акмолдинская	44 506	7 031	125	32 622	4 728	105,4	
Актюбинская	54 008	9 594	114	38 550	5 750	106,4	
Алматинская	114 636	10 044	152	60 092	44 348	101,8	
Атырауская	46 569	6 992	111	37 026	2 440	107,9	
Западно-Казахстанская	40 080	5 832	93	27 880	6 275	106,1	
Жамбылская	62 828	5 843	52	40 221	16 712	105,2	
Карагандинская	83 791	16 912	182	57 975	8 722	103,8	
Костанайская	51 929	7 204	161	38 833	5 731	104,5	
Кызылординская	42 066	5 115	60	30 506	6 385	112,7	
Мангистауская	50 667	8 216	92	40 324	2 035	108,5	
Павлодарская	43 584	9 136	108	30 889	3 451	104,5	
Северо-Казахстанская	28 930	4 850	135	20 258	3 687	102,6	
Туркестанская	124 895	6 938	46	54 071	63 840	101,2	
Восточно-Казахстанская	88 200	10 713	174	61 668	15 645	107,0	
г. Астана	119 052	40 190	274	78 391	197	124,4	
г. Алматы	174 643	60 850	644	112 585	564	103,2	
г. Шымкент	56 858	11 830	109	42 745	2 174	106,1	

# Человеческий фактор

## Жизнеспособность субъекта приватизации сильно зависит от менеджмента и от государства

Министерство здравоохранения Казахстана продолжает кампанию по выводу профильных учреждений в конкурентную среду, а Министерство образования только прицелилось на средние школы, рассматривая их в том же ракурсе. Форм передачи социальных объектов в частный сектор существует много, но есть и свои, так сказать, национальные особенности.

**Вячеслав ЩЕКУНСКИХ**

О том, какие могут быть «подводные камни» у данного процесса, мы побеседовали с руководителем предприятия, которое было приватизировано еще два года назад, с ректором – председателем правления АО «Казахский медицинский университет непрерывного образования» Жумагали Исмаиловым.

– Жумагали Казыбаевич, среднее образование, возможно, не ваша тема. Но вы изнутри наблюдаете процессы приватизации и государственно-частного партнерства (ГЧП) в системе здравоохранения после перевода большинства бюджетных организаций на право хозяйственного ведения (ПХВ). На что рассчитывает Министерство образования, изучая вопрос вывода школ в частный сектор?

– Сейчас МОН объявил о введении подушевого финансирования учащихся. Это предполагает, что деньги следуют за ребенком. Как правило, дети сегодня учатся как в государственном, так и в частном секторах. Понятно, что государство не финансирует частный сектор. А при запуске этого механизма средства от подушевого финансирования последуют за учеником и в частные школы. Я, конечно, не думаю, что эти средства смогут погасить все расходы на обучение в частной школе, потому что ценовая политика очень разная, даже в пределах Алматы. Соответственно, такая система вносит позитивный момент в систему оплаты обучающихся, что благо для родителей.

Для бизнес-сообщества, которое занимает этот сектор, в принципе, это дополнительный поток. Если бизнесмен устанавливает определенный тариф, он будет погашаться за счет родителей, или частично – государством. И для частного это не имеет значения, главное, что он удовлетворяет свои финансовые потребности – то есть компенсирует себестоимость и получает какую-то часть рентабельности. Поэтому такой механизм, я думаю, имеет право на жизнь там, где плотность населения очень высокая. Но рискованно вводить такую систему в сельских населенных пунктах, где школы малокомплектные. Есть такие школы, в которых тот объем подушевого финансирования, который будет выделяться, не сможет покрыть текущие затраты. Поэтому там должны быть другие механизмы, способные компенсировать недостаток средств.

Вообще, это общемировая практика, и для Казахстана это не новость. Частные школы у нас существуют уже более двух десятков лет. В принципе, они развиваются, и качество в определенной степени у них лучше, чем в государственном секторе, где в одном классе обучаются по 30–40 человек. Поэтому, я думаю, рисков ожидать не следует.

– С введением подушевого финансирования школам станет выгодно так уплотнить свой состав учеников, что человек будет сидеть на человеке. Ведь переход на данную систему и перевод на форму ПХВ дает им возможность формировать хороший бюджет.

– Есть определенный норматив, регламентирующий показатели по комплектованию классов. В условиях создания коммунальных предприятий на праве хозяйственного



**Ж. Исмаилов: «При правильном менеджменте, при правильной бизнес-политике можно развивать приватизированный объект».**

Фото предоставлено пресс-службой

ведения будет конкуренция между школами за учеников. Потому что с уходом ребенка из одной школы в другую, к примеру, из государственной в частную, деньги тоже уйдут за ним. Поэтому, хотим мы этого или нет, в условиях данного механизма школы будут бороться за то, чтобы не было оттока из госсектора в частный. Если цена будет более-менее доступной для родителей, естественно, они отдадут предпочтение частной школе. А администрация учебного учреждения должна будет перестраиваться: учиться считать деньги, правильно их тратить, правильно мотивировать персонал и включать дополнительные механизмы для того, чтобы сальдо было положительным.

– Минобразования рассматривает вопрос перевода полнокомплектных школ в частный сектор. Я не думаю, что сразу будет включен механизм приватизации. Скорее, для начала станут передавать в управление. А это уже ГЧП. Какие могут быть формы передачи в управление?

– В соответствии с законом о концессии есть несколько вариантов ГЧП. Школы могут быть просто переданы в управление, или в управление с дальнейшим выкупом, есть варианты, где предполагаются определенные инвестиции (например, строительство) со стороны частного. То есть, будут рассматриваться разные формы взаимодействия государства и частного инвестора. Так, один из механизмов – компенсация на управление, компенсация других затрат. В любом случае зона ответственности должна быть четко очерчена. Инвестор наравне с государством должен нести ответственность по рискам, которые могут возникнуть в процессе управления объектом. И, конечно, он должен инвестировать, а не просто «снимать сливки», пока есть рентабельность.

– А если взять в качестве примера уже переведенные в частный сектор медучреждения, то какие могут быть там проблемы?

– Если вернуться в сектор здравоохранения, то тут, конечно, есть определенные риски. В первую очередь они связаны с корректностью тарифной политики, а любая услуга медицинского характера имеет свою себестоимость. В тариф включаются

фонд оплаты труда, налоговые отчисления, затраты на диагностические, лечебные процедуры и другие обязательные расходы. Составление тарифов идет по клинко-затратным группам заболеваний, и берется усредненное значение. Понятно, что часть больных может быть более затратной, а часть – менее. Также важно и количество обслуживаемого населения. Если это первичное звено амбулаторного характера, то здесь – зависимость от количества прикрепленного населения. Если стационарное медучреждение, то зависимость – от оборота койки.

Поэтому главный вопрос – привлекательность для частного сектора уровня тарифов, их корректность. Если тариф покрывает в среднем затраты, то работа в таких условиях будет интересна.

Конечно, все поликлиники и больницы на сегодняшний день финансируются государством. И в большей мере затраты у них компенсируются за счет массовости, ну и за счет дополнительных услуг по внебюджетным направлениям. Здесь система менеджмента должна работать эффективнее. В СМИ сейчас часто публикации по вопросу возмещения затрат на услуги скорой помощи. И тарифная политика как раз определяет эффективность при переходе на систему обязательного медицинского страхования. Здесь два главных вопроса: во-первых, нужно перечислить тарифы на все нозологии, во-вторых, наладить адекватно работающие информационные системы. Сейчас в тарифной политике перекося, конечно, есть. Так, если тарифы не покрывают расходов по обеспечению работы скорой помощи, а это фонд оплаты труда, затраты на оказание услуг, то, конечно, встает вопрос о корректности тарифной политики. Поэтому она должна быть проанализирована, надо посмотреть, по каким нозологическим группам идет недофинансирование, а где – его избыток. Что же касается информационной системы, то она должна заработать на всей территории страны. Тогда переход на систему обязательного медицинского страхования будет более корректным. Потому что в целом структура фонда уже создана. Комитет оплаты медуслуг, который постепенно трансформировался в этот фонд, работает где-то с 2010 года.

– Вернемся к тем медучреждениям, которые приватизированы. Есть мнение, что они уже столкнулись с проблемами: приобрести предприятие, предприниматели не способны его «тянуть» в связи с невозможностью привлечения средств.

– У меня нет такой информации. Есть определенные механизмы субсидирования части кредитных ставок со стороны государства. Наверное, определенные сложности связаны больше с той ситуацией, которая сложилась в Казахстане с банками второго уровня.

– Я подозреваю, что есть какие-то пробелы в законодательстве по приватизации. В противном случае не было бы этих проблем. К примеру, бизнесмен должен предоставить не только программу работы и развития предприятия на несколько лет и следовать своим обязательствам, но и заранее обеспечить финансовые

возможности на этот срок, к примеру, в виде гарантийного письма от банка. Чтобы не допустить к процессу тех, кто в перспективе может привести предприятие к негативному сценарию. Иначе в конце концов учреждение может и остановиться.

– Здесь должна быть определенная система сдержек и противовесов. Потому что передача социально значимых предприятий республиканского или коммунального значения в конкурентную среду предполагает риски. И, передавая этот субъект, госорган, который это делает, должен максимально обезопасить, обеспечить интересы работников. Есть множество страховочных механизмов, которые защищают права персонала передаваемого субъекта. В частности, речь идет об ограничениях в плане сокращения по видам деятельности и так далее. Если бизнес-структура идет на участие в приватизации, она должна обеспечивать более-менее стабильное функционирование на ближайшие годы. Если она не доказывает этого, если у нее нет программы действий, или она не обеспечена ресурсами, то, естественно, высок риск того, что предприятие придет к негативному сценарию.

Поэтому необходимо обеспечить проект ресурсами, то есть у него должен быть максимально достоверный бизнес-план. А комиссия, которая его рассматривает, оценивает все риски, связанные с менеджментом. И должны быть механизмы, которые бы минимизировали их. В конечном итоге бизнес сталкивается с вопросами обеспечения ресурсами. Но он не может быть все время на дотационных началах, даже от того же инвестора. Потому что инвестор заходит, имея определенный интерес к извлечению прибыли. Да, любое развитие предполагает инвестирование, но бизнес-структура просчитывает, что через определенное время эти средства возвращаются, и дальше – выход на положительное сальдо.

– Как вы считаете, может быть, необходима какая-то структура, которая будет отдельно заниматься вопросами приватизации, или достаточно этих комиссий?

– В принципе, ГЧП на сегодняшний день достаточно представлено в каждом акимате, в национальных холдингах. Поэтому дополнительные структуры, на мой взгляд, увеличат количество барьеров для инвесторов. А войти в ГЧП, доказать состоятельность предлагаемого проекта и сейчас не так-то просто.

– Если говорить о структурах, которые уже переданы в частный сектор, то какова там ситуация?

– Давайте возьмем для примера наше акционерное общество. На сегодняшний день оно передано в конкурентную среду, акционировано из бывшего РГП. Наш университет в этом году значительно расширил спектр своих услуг. Ранее созданный институт был реорганизован в 2014 году в университет, а спустя два года акционировался. Таким образом учебное заведение, которое в течение 55 лет было ориентировано только на послевузовское дополнительное образование, получив в этом году лицензию Минобразования на пяти специальностях, перешло на полный цикл образовательных

услуг. То есть, это бакалавриат, затем один-два года интернатуры, потом резидентура, магистратура, докторантура и дополнительное образование. Учебная база позволяет, поскольку у нас 107 клинических баз, с которыми договорные отношения, 51 кафедра и более 300 сотрудников. В итоге мы открыли четыре базовые укрупненные кафедры. Это дополнительные сто рабочих мест. За последние несколько месяцев мы приняли уже более 50 иностранных студентов из Индии, Пакистана, Афганистана, России, Узбекистана, Таджикистана. Сегодня в нашем университете более полутора тысяч обучающихся.

Я это говорю к тому, что при правильном менеджменте, при правильной бизнес-политике можно развивать приватизированный объект. Естественно, у нас есть инвестиции на развитие. Так, проведен капитальный ремонт собственной стоматологической базы с установкой технологического оборудования. Я уже не говорю про клинические базы, где мы закупаем оборудование УЗИ эксперт-класса для обучения врачей, поскольку у нас в большей степени был сделан акцент на подготовку специалистов в резидентуре и по направлению дополнительного образования. Мы делаем это для того, чтобы наш продукт – учебная программа – был более востребован. Соответственно, нужно более совершенное и современное оборудование, обучаться на котором врачам из других регионов будет интересно. В этом году мы начали усиливать парк оборудования, на котором обучаем наших слушателей.

При этом мы пользуемся разными механизмами, в том числе лизингом, приобретением в расрочку.

Отмечу, для того, чтобы к нам приехали на учебу студенты-индусы, мы должны пройти определенные процедуры в Медсовете Индии. Его представители посмотрели наши клинические, учебные базы и наше общежитие. А каждый иностранный студент приносит в казну города несколько тысяч долларов в год.

– Как у вас происходит инвестирование в развитие? Приобретение оборудования, ремонт общежития и так далее – за счет госказна на спецлизах?

– Сейчас МОН предлагает хороший механизм финансирования таких частных проектов в рамках ГЧП, как строительство общежитий, и мы об этом думаем. Что касается инвестиций по другим направлениям, то это средства, которые мы зарабатываем. Понятно, что университет финансируется из разных источников – бюджетных и внебюджетных. Основная масса – последние. К примеру, в год через нас проходят порядка 10 тыс. врачей из разных регионов, обучение которых финансируется либо за счет личных средств, либо за счет работодателей. В этом году было очень много заказов со стороны акиматов областей на подготовку профильных специалистов в резидентуре. То есть, это средства местных бюджетов.

– Можно ли говорить о горизонтах выхода на рентабельность?

– Для того чтобы развиваться, рентабельность должна быть, и она, в принципе, присутствует. У нас вырос и объем дополнительных услуг, потому что мы разработали программы, наиболее востребованные для практического здравоохранения. Так, мы перешли на предложение интегрированных циклов. Скажем, врач общей практики приезжает не на месячное обучение, а на короткий пятидневный курс, за который с ним работают несколько кафедр. В сухом остатке он получает значительное повышение компетенций. А в последние месяцы мы наладили связь с крупными клиниками нескольких областей. В частности, в реанимационном отделении областной больницы в Таразе стоит наша веб-камера, и заведующий кафедры профессор Чурсин проводит плановые обсуждения тяжелых больных, которые находятся там, а также читает лекции по темам, которые востребованы у местных врачей. И себестоимость этих услуг гораздо ниже. Эти консультации мы учтем по накопительной системе, и как только специалист набирает 54 часа, мы ему выписываем свидетельство о том, что он прошел повышение квалификации. При этом он получает консультацию своих больных, участвуя в консилиумах и лекциях, повышает уровень знаний, не выходя из своей больницы. А экзамены он сдает независимому центру оценки знаний и навыков, поэтому конфликта интересов нет. Центр, кстати, тоже выведен из системы Минздрава в конкурентную среду.



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

# Консолидация 2.0

## Рэнкинг страховых компаний по итогам III квартала 2018 года

Вслед за банковским сектором наблюдается концентрация и на страховом рынке Казахстана. Сделки M&A стали причиной сокращения количества страховщиков с 32 до 30 в III квартале текущего года. При этом доходность рынка несколько улучшилась по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

**Айгуль ИБРАЕВА**

### Активы

Совокупные активы страхового сектора Республики Казахстан по итогам III квартала 2018 года обозначились в размере 988,14 млрд тенге, что на 0,5% меньше, чем в предыдущем квартале, в то же время с начала года показатель вырос на 6,8%.

Рост активов произошел у большинства компаний как по страхованию жизни, так и по общему страхованию, отмечают в S&P Global. У страховых компаний результаты разнородны, так как 10 из 23 компаний по общему страхованию показали сокращение активов по результатам девяти месяцев 2018 года. Основной прирост произошел за счет увеличения страховых резервов, в первую очередь по страхованию жизни. Резерв произошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни и резерв произошедших убытков по договорам аннуитета выросли на 1,8 млрд тенге и 18 млрд тенге соответственно.

Страховой сектор Казахстана характеризуется высоким уровнем концентрации – на долю первой тройки страховщиков приходится 42,7% всего объема страхового рынка, год назад их доля была на уровне 39,4%. При этом усиление пруденциального и поведенческого надзора на страховом рынке Казахстана будет способствовать дальнейшей концентрации сектора, считают эксперты.

Крупнейшая страховая компания в Казахстане – СК «Евразия» по итогам девяти месяцев нарастила объем активов до 245,61 млрд тенге, что соответствует 24,9% всего страхового рынка. За июль-сентябрь 2018 года баланс компании сократился на 1,31 млрд тенге, или на 0,5%, однако с начала года показатель вырос на 26,98 млрд тенге, или 12,3%.

СК «Халык-Казахинстрах» вырвалась на второе место по объему активов. За III квартал текущего года баланс страховщика вырос на 27,53 млрд тенге, или на 44,3%, до 89,72 млрд тенге. Рост активов компании обусловлен завершением сделки по объединению с «Казкоммерц-Полис», что стало логичным продолжением слияния Народного банка с Казкоммерцбанком.

На третьем месте – СК «Виктория», объем активов которой составил 87,07 млрд тенге. Несмотря на присоединение к «Виктории» страховой компании «Нурполис», ее баланс за последний квартал вырос незначительно – на 2,68 млрд тенге, или 3,2%. Стоит отметить, что объем активов «Нурполис» до добровольной реорганизации оценивался в 4,23 млрд тенге.

В III квартале наиболее высокий темп роста активов наблюдался у СК «Freedom Finance Insurance» (бывшая Trust Insurance) – 158,5%, за три месяца баланс компании увеличился с 1,66 млрд тенге до 4,28 млрд тенге. В компании по страхованию жизни Freedom Finance Life (бывшая «Азия-Лайф») за это время активы выросли на 34,1% – с 15,57 млрд тенге до 20,88 млрд тенге.

Больше всех объем активов за III квартал сократился у страховой компании «Казхымыс» – на 11,6 млрд тенге, с 43,24 млрд тенге на 1 июля до 34,64 млрд тенге (-26,8%) на 1 октября. При этом по сравнению с началом года баланс компании значительно не изменился.

На 3,99 млрд тенге, или 6,2%, уменьшился объем активов «Каз-

10,4%

эффективность использования активов сектора за три квартала 2018 года

70,46

млрд тенге  
выплатили страховые компании клиентам за девять месяцев

286,82

млрд тенге  
совокупный объем страховых премий за январь-сентябрь 2018 года



Усиление пруденциального и поведенческого надзора на страховом рынке Казахстана будет способствовать дальнейшей концентрации сектора, считают эксперты. Фото: shutterstock.com/Billion Photos

коммерц-Лайф», сегодня баланс страховщика оценивается в 60,89 млрд тенге. Стоит отметить, что на днях Народный банк Казахстана сообщил о завершении присоединения АО «Казкоммерц-Лайф» к АО «Халык-Лайф», объем активов которого составляет 77,05 млрд тенге. В свою очередь в «Халык-Лайф» за III квартал 2018 года прирост активов составил 7,2 млрд тенге, или 10% к II кварталу. По словам начальника управления маркетинга и развития АО «Халык-Лайф» Натальи Аханьковой, прирост связан прежде всего с собранными премиями, объем которых за III квартал составил 16 млрд тенге, что на 72% выше собранных премий в первом полугодии. Также рост активов обусловлен увеличением инвестиционных активов на 3 млрд тенге.

На 3,49 млрд тенге, или 35,5%, за три месяца «похудела» страховая компания Komerpetenz, на начало октября активы страховщика составили 6,33 млрд тенге. Стоит отметить, что Нацбанк в августе текущего года лишил СК «Komerpetenz» лицензии по классу страхования грузов в добровольной форме.

**Собственный капитал**  
Совокупный объем собственного капитала страховых компаний на 1 октября 2018 года зафиксировался в размере 461,41 млрд тенге, рост за три месяца составил 5,7%, или 25,03 млрд тенге.

За III квартал текущего года собственный капитал «Казхымыс» увеличился почти в два раза – на 22,41 млрд тенге, до 46,05 млрд тенге, в основном за счет «Казкоммерц-Полиса». СК «Евразия» инвестировала за данный период в баланс предприятия 16,81 млрд тенге, тем самым нарастил объем собственного капитала до 144,45 млрд тенге. СК «Виктория» увеличила капитал на 2,24 млрд тенге, до 80,81 млрд тенге.

Помимо «Казхымыс» высокими темпами роста собственного капитала в III квартале отличились СК «Альянс-Полис» – на 38,3%, до 1,81 млрд тенге, и СК «Номад Иншур» – на 20,1%, до 8,9 млрд тенге.

За июль-сентябрь 2018 года на 51,6% сократился объем собственного капитала СК «Салем», по состоянию на 1 октября показатель составил 879,62 млрд тенге. На 2,55 млрд тенге, или 23%, уменьшился объем собственного капитала «Казкоммерц-Лайф».

### Прибыль и эффективность

28 из 30 страховых компаний смогли выйти в плюс по итогам девяти месяцев текущего года. При этом совокупная прибыль компаний за три квартала составила 74,57 млрд тенге, что на 33,9% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Выручка сектора составила 271,07 млрд тенге, что на 19,09 млрд больше прошлогоднего результата. 74,1% доходов страховщиков было обеспечено за счет основной деятельности. При этом расходы страховых компаний фактически не изменились, составив 188,7 млрд тенге за три квартала текущего года против 189,2 млрд тенге за аналогичный период 2017 года.

«Мы наблюдаем, что страховые компании показывают разнонаправленную динамику: ряд из них демонстрируют значительный прирост прибыли по результатам девяти месяцев 2018 года в сравнении с таким же периодом 2017 года, в то время как другие – убытки», – пишут аналитики S&P.

В среднем по сектору основную долю в приросте чистой прибыли составил инвестиционный доход, который вырос за этот период на 30%, или 15,5 млрд тенге. В первую очередь это связано с доходами от переоценки иностранной валюты. Аналитики отмечают тенденцию, что доход страховых компаний в значительной части формируется за счет инвестиционного результата и предполагают продолжение данной динамики. Страховые компании размещают часть активов в иностранной валюте, и это оказывает существенное влияние на инвестиционный результат страховых компаний, который зависит от волатильности курса национальной валюты к доллару США

(на 1 января 2018 года курс доллара США равнялся 332,33 тенге, на 1 октября 2018 года – уже 363,07 тенге).

Лучший показатель по прибыли у СК «Евразия», которая за девять месяцев текущего года заработала 35,85 млрд тенге. По сравнению с прошлым годом показатель увеличился на 73,5%. Страховая компания «Виктория» улучшила свой прошлогодний результат на 39,9%, прибыль предприятия составила 6,66 млрд тенге. Тройку по прибыли замыкает КСЖ «Номад Лайф» с финансовым результатом за три квартала 2018 года в 4,77 млрд тенге, что на 36,3% больше, чем за январь-сентябрь 2017 года.

В убытке за рассматриваемый период оказались страховая компания «Салем» (-1,21 млрд тенге) и «Транс-Ойл» (-39,08 млн тенге). На сегодня действие лицензии СК «Салем» по видам страхования в добровольной форме прекращено в связи с неоднократным несоблюдением требований пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов, установленных законодательством Республики Казахстан, и неоднократным приостановлением действия лицензии.

Соответственно доходности улучшилась и эффективность использования активов страховщиков. Так, ROA страхового сектора за три квартала текущего года составила 10,4% против 8,3% за аналогичный период предыдущего года.

Наиболее эффективной компанией сектора за январь-сентябрь 2018 года стала СК «Альянс-Полис» с рентабельностью активов 39,4%. По данным НБ РК, прибыль компании за девять месяцев составила 917,32 млн тенге при среднем объеме активов 3,1 млрд тенге. При этом, согласно финансовой отчетности, эта статистика в основном обусловлена доходами компании от переоценки активов и изменением резерва произошедших, но не заявленных убытков. На сегодняшний момент лицензия страховщика по видам страхования в добровольной форме временно приостановлена.

Высокий уровень ROA также наблюдается у АО «Kaspi Страхование» – 28,7%, компания заработала 3,82 млрд тенге при среднем объеме активов 17,75 млрд тенге. Замыкает тройку «Евразия» с рентабельностью активов 20,6%.

### Страховые премии

В целом уровень страховых премий сектора несколько сократился – по итогам трех кварталов текущего года валовой объем страховых премий составил 286,82 млрд тенге против 310,14 млрд тенге за тот же период предыдущего года (-7,5%). При этом сокращение показателя связано с уменьшением премий по классам добровольного имущественного страхования на 26,75 млрд тенге, или 21,8%.

Обязательное страхование, напротив, собрало на 14,7%, или на 9,36 млрд тенге, больше премий по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Драйвером роста в отрасли остается обязательное страхование ответственности автовладельца, где объем премий увеличился на 18,3%. Отрасль добровольного личного страхования собрала 87,8 млрд тенге в виде страховых премий, что на 19,3% больше, чем годом ранее. Рекордный объем страховых премий у СК «Евразия» – 56,82 млрд тенге, что на 30,2% превышает результаты аналогичного периода прошлого года.

Страховые премии «Халык-Лайф» обозначились в объеме 38,14 млрд тенге, по сравнению с итогами трех кварталов 2017 года показатель компании увеличился на 34,3%. Это обусловлено приростом премий по страхованию жизни на 7,5 млрд тенге, или 66%, приростом по страхованию от несчастного случая на 1,5 млрд тенге, а также приростом по обязательному страхованию работников от несчастных случаев на 1,5 млрд тенге, или 21%, отмечают в компании.

Третью строчку с объемом страховых премий в 30,78 млрд тенге занимает «Казхымыс», по сравнению с результатом прошлого

года страховые премии компании выросли на 39,5%.

В страховой компании «Альянс-Полис» за рассматриваемый период поступления страховых премий не зарегистрированы. В СК «Салем» за девять месяцев собрали лишь 17,48 млн тенге против 11,2 млрд тенге в прошлом году.

### Страховые выплаты

Объем страховых выплат сектора за три квартала 2018 года составил 70,46 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года уровень страховых премий увеличился на 8,9%, или 5,77 млрд тенге. При этом наибольший рост объема страховых выплат наблюдался по классу добровольного страхования имущества от ущерба, за исключением страхования автомобилей и грузов.

Больше всех клиентам по страховым случаям выплатила СК «Евразия» – 25,24 млрд тенге, что в 2,5 раза превышает прошлогодний объем. Следом идет «Казхымыс», объем страховых выплат компании за девять месяцев составил 6,17 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года показатель сократился на 9,2%. КСЖ «Номад Лайф» выплатила за тот же период 3,79 млрд тенге, что на 8,2% больше, чем в прошлом году.

По итогам трех кварталов 2018 года страховые выплаты двух компаний превысили объем премий, собранных за рассматриваемый период. Так, согласно данным НБ РК, расходы по осуществлению страховых выплат СК «Салем» за девять месяцев текущего года составили 1 млрд тенге при объеме страховых премий 17,48 млн тенге. В итоге за первое полугодие текущего года объем страховых выплат компании превысил объем премий на 997,65 млн тенге.

АО «СК «Альянс-Полис» за девять месяцев выплатило клиентам 445,37 млн тенге, тогда как страховых премий в компанию не поступало.

### Что будет с рынком?

Аналитики ожидают дальнейшей консолидации страхового сектора в Республике Казахстан. Так, согласно анализу S&P Global, по данным за девять месяцев 2018 года на долю 10 крупнейших страховых компаний пришлось 77% страховых премий всего страхового сектора, в то время как в 2017 году их доля составила около 60%. В других странах СНГ наблюдается похожая картина, например, в России на топ-10 страховых компаний приходится около 65% всех подписанных страховых премий. Это связано с укрупнением страхового бизнеса как в России, так и в Казахстане.

«По нашему мнению, небольшие компании, вероятнее всего, будут объединяться с крупными страховщиками в связи с возможным повышением требований к капиталу для сектора страхования в среднесрочной перспективе и давлением со стороны высоких расходов на агентскую сеть, в том числе высокого комиссионного вознаграждения страховых агентов. В то же время внедрение онлайн-страхования в среднесрочной перспективе позволит страховым компаниям снизить расходы на ведение дела», – считают аналитики.

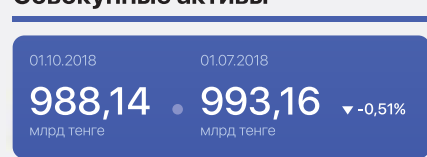
Внедрение онлайн-страхования – один из самых обсуждаемых вопросов последние несколько лет. По мнению экспертов, крупные страховые компании с соответствующими масштабами бизнеса более подготовлены к внедрению онлайн-страхования и будут быстрее вводить новые цифровые продукты, чем небольшие страховые компании. Вместе с тем специалисты не прогнозируют полного отказа от услуг страховых агентов после введения онлайн-страхования в связи с необходимостью их работы в отдаленных регионах, где доступ в интернет пока распространен в меньшей степени. В связи с этим потребуются создание соответствующей IT-инфраструктуры в отдаленных регионах.

\*Источник данных – официальный Интернет-ресурс Народного банка Республики Казахстан.

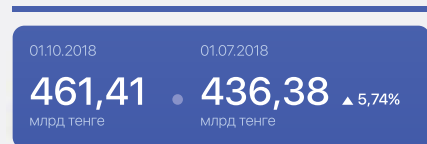
## СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ РК

### по итогам III квартала 2018 года

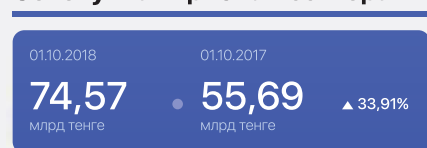
#### Совокупные активы



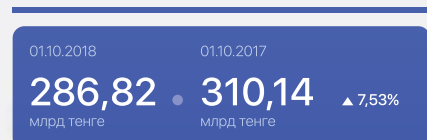
#### Совокупный объем собственного капитала



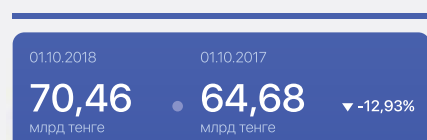
#### Совокупная прибыль сектора



#### Совокупный объем собранных страховых премий



#### Совокупный объем страховых выплат



#### Самые крупные страховые компании

01.10.2018	01.07.2018	изм.	
<b>Евразия</b>	<b>245,61</b>	<b>246,92</b>	<b>-0,51%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>КАЗАХИНСТРАХ</b>	<b>89,72</b>	<b>62,19</b>	<b>+44,3%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>ВИКТОРИЯ</b>	<b>87,07</b>	<b>84,39</b>	<b>+3,2%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	

#### Лидеры по темпу роста собственного капитала

01.10.2018	01.07.2018	изм.	
<b>КАЗАХИНСТРАХ</b>	<b>46,05</b>	<b>23,64</b>	<b>+94,8%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>АЛИАНС ПОЛИС</b>	<b>1,81</b>	<b>1,31</b>	<b>+38,3%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>NOMAD</b>	<b>8,90</b>	<b>7,41</b>	<b>+20,1%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	

#### Самые прибыльные/эффективные страховые компании

Прибыль 01.10.2018	ROA	
<b>Евразия</b>	<b>35,85</b>	<b>39,4%</b>
млрд тенге	млрд тенге	%
<b>ВИКТОРИЯ</b>	<b>6,66</b>	<b>28,7%</b>
млрд тенге	млрд тенге	%
<b>NOMAD</b>	<b>4,77</b>	<b>20,6%</b>
млрд тенге	млрд тенге	%

#### Лидеры по собранным премиям

01.10.2018	01.10.2017	изм.	
<b>Евразия</b>	<b>56,82</b>	<b>43,63</b>	<b>+30,2%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>КАЗАХИНСТРАХ</b>	<b>38,14</b>	<b>28,39</b>	<b>+34,3%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>КАЗАХИНСТРАХ</b>	<b>30,78</b>	<b>22,07</b>	<b>+39,5%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	

#### Лидеры по страховым выплатам

01.10.2018	01.10.2017	изм.	
<b>Евразия</b>	<b>25,24</b>	<b>9,92</b>	<b>+154,5%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>КАЗАХИНСТРАХ</b>	<b>6,17</b>	<b>6,80</b>	<b>-9,2%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	
<b>NOMAD</b>	<b>3,79</b>	<b>3,50</b>	<b>+8,2%</b>
млрд тенге	млрд тенге	млрд тенге	



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ДВИЖЕНИЕ ВВЕРХ

10

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
СКОЛЬКО ДОЛЖЕН  
КОФД

11

**HI-TECH:**  
ОСОБЕННОСТИ  
ИНТЕРНЕТ-КУЛЬТУРЫ

14

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
СТАНОВЛЕНИЕ  
МАГИЧЕСКОГО РЕЙХА

16

## Казахстанское содержание растёт, но вопросы остаются

Вопрос об увеличении казахстанского содержания, особенно в нефтегазовых проектах, по-прежнему остается актуальным. И хотя операторы трех крупнейших казахстанских месторождений – Кашагана, Тенгиза и Карачаганак – периодически рапортуют о неуклонном росте использования в своей деятельности продукции и услуг, закупленных у местных компаний и поставщиков, еще не во всех этих проектах казахстанское содержание достигло даже 50%.

**Сергей ЗЕЛЕПУХИН**

Очевидно, что общий рост этого показателя в нефтегазовой сфере зависит в первую очередь от его изменения у трех нефтегазовых операторов-гигантов – North Caspian Operating Company N.V. (НКОК), «Тенгизшевройл» (ТШО) и Karachaganak Petroleum Operating B.V. (КПО). Поэтому ситуация с закупками товаров и услуг у отечественных поставщиков в каждом из них может дать общее представление о доле казахстанского содержания в нефтегазовом секторе.

### НКОК: исторический максимум

Судя по информации North Caspian Operating Company N.V., дела с казахстанским содержанием в консорциуме идут в гору. В 2018 году этот показатель у него достиг исторического максимума за все время реализации проектов на Кашаганском месторождении, составив 48%.

Сопоставимая величина казсодержания в северо-каспийском проекте, согласно информации консорциума, была зафиксирована в 2014 году. Тогда она выросла до 46,2% с последующим падением до 27,7%, 27,8% и 32% в 2015-м, 2016-м и 2017 годах, соответственно.

По словам руководителя группы по разработке технологического процесса и технологий НКОК Азамата Кушекова, увеличить использование продукции и услуг отечественных компаний в работе консорциума в этом году удалось в рамках реализации долгосрочной стратегии по развитию казахстанского содержания.

Однако одним из препятствий для роста этого показателя остается несоответствие казахстанских предприятий международным стандартам и требованиям Соглашения о разделе продукции (СРП).

«Консорциум отдает предпочтение местным компаниям перед иностран-



ными подрядчиками при условии их соответствия критериям, установленным СРП по Северному Каспию и наличию конкурентоспособных товаров и услуг», – заявил г-н Кушеков на Форуме по локализации производственных химикатов, прошедшем недавно в Алматы.

В то же время он заверил, что в НКОК работают над решением этой проблемы, оказывая образовательную помощь местным предприятиям. «Осуществляется специальная программа обучения местных компаний международным стандартам, в результате которой сотни казахстанских компаний уже сертифицированы по местным стандартам Международной организации по стандартизации», – подчеркнул он.

В свою очередь менеджер по местному содержанию НКОК Даурбек Утежанов в разговоре с «Къ» уточнил, что речь идет о 200 компаниях, которые уже прошли процесс сертификации.

Однако на просьбу озвучить, сколько консорциум потратил в предыдущие годы и готов потратить в этом году на закупку товаров и услуг казахстанских поставщиков, представители оператора отказались отвечать, сославшись на то, что эта цифра «быстро меняется», а сама информация требует согласования с руководством НКОК.

Остается напомнить, что North Caspian Operating Company N.V. выступает в качестве оператора по оценке и разработке углеводородных запасов на 11 морских блоках в рамках Соглашения о разделе продукции по

Судя по информации North Caspian Operating Company N.V., дела с казахстанским содержанием в консорциуме идут в гору. В 2018 году этот показатель достиг исторического максимума за все время реализации проектов на Кашаганском месторождении, составив 48%.

Фото: www.peakoil.com

Северному Каспию. В консорциум входит семь компаний со следующими долями участия: АО «НК «КазМунайГаз» – 16,88%, итальянская Eni, американская ExxonMobil, британско-нидерландская Royal Dutch Shell и французская Total – по 16,81%, китайская CNPC – 8,33% и японская INPEX – 7,56%.

### ТШО: дальше – больше?

Если в НКОК не спешат придавать публичности суммы, которые тратятся консорциумом на закупку продукции, работ и услуг у отечественных предприятий, то в компании «Тенгизшевройл» эта информация является открытой. Согласно данным оператора Тенгизского проекта, ТШО в последние годы значительно увеличило казахстанское содержание в своих закупках.

«Если в 2002 году предприятие приобрело товаров и услуг отечественных производителей на сумму \$415 млн, то в первой половине 2017 года этот показатель достиг более \$1 млрд», – указывается в документе компании «Развитие казахстанского содержания в ТШО».

За весь же прошлый год на эти цели компания направила \$2,5 млрд. Судя по заявлениям ее представителей, по итогам 2018 года сумма, которая будет потрачена «Тенгизшевройл» на закупку товаров и услуг у казахстанских поставщиков, будет еще выше.

«На эти цели только за девять месяцев 2018 года компанией было

выделено \$2,5 млрд, а с 1993 года – более \$26 млрд», – сообщил на упомянутом форуме специалист по развитию казахстанского содержания ТШО Канат Ермаганбетов.

Однако ответа на вопрос, сколько составляет доля казахстанского содержания в закупках компании «Тенгизшевройл» в относительных цифрах, ни в выступлениях представителя компании, ни в документе «Развитие казахстанского содержания в ТШО», не оказалось.

Известно только то, что оператор планировал довести этот показатель в ближайшие несколько лет до 44%. По крайней мере, об этом еще в апреле 2015 года заявлял председатель Агентства по развитию местного содержания АО «NADLoC» Кайрат Бектурганев. Известно также то, что на тот момент доля казахстанского содержания в проектах ТШО составляла в закупе товаров 5,9%, работ – 50,9% и услуг – 50,8%. Судя по росту суммы для закупок ТШО у казахстанских поставщиков в последние два года, положительные изменения все же есть.

Между тем в «Тенгизшевройл», как и в НКОК, одним из главных факторов для роста спроса со стороны нефтегазовых операторов на продукцию и услуги казахстанских предприятий считают достижение ими соответствия международным стандартам.

«Ключевым аспектом стратегии развития казахстанского содержания ТШО является работа с действующими и потенциальными поставщиками с целью достижения ими понимания международного качества и стандартов, которым они должны отвечать для сотрудничества с нефтегазовой индустрией», – подчеркивается в документе.

Для дальнейшего увеличения казахстанского содержания, согласно стратегии ТШО, компания планирует «поддерживать устойчивое развитие казахстанских поставщиков, привлекая необходимые инвестиции в инфраструктуру, обучение казахстанских кадров и создание рабочих мест».

Что касается планов оператора относительно будущего расширения – проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД), то в его рамках компания планирует достичь «целевого показателя казахстанского содержания по проекту, который составляет 32% от его бюджета». Нетрудно подсчитать, что исходя из общей суммы инвестиций, предназначенной на реализацию ПБР-ПУУД, у казахстанских поставщиков и производителей оператор намерен закупить продукции, работ и услуг на \$12 млрд.

Напомним, что «Тенгизшевройл» осуществляет разведку, разработку, добычу и сбыт сырой нефти, сухого газа и серы на Тенгизском и Королевском месторождениях. Акционерами компании выступает американская Chevron Overseas Company – 50%, «КазМунайГаз» – 20%, ExxonMobil – 25%, а также «дочка» российской «Лукойл» LukArco B.V. – 5%.

### КПО: еще не предел

Если судить по относительным цифрам, то единственным крупнейшим нефтегазовым оператором, сумевшим нарастить долю казахстанского содержания в своих закупках выше 50%, стал Karachaganak Petroleum Operating B.V.

Согласно информации из открытого Окончательного соглашения о разделе продукции (ОСРП) в 1997 году по 2015 год включительно размер закупок КПО у казахстанских поставщиков и производителей достигал \$5,7 млрд.

При этом в настоящее время в базе данных компании зарегистрировано почти 4 тыс. местных поставщиков, а доля казахстанского содержания в закупках КПО товаров, работ и услуг с 48% в 2015 году увеличилась в первом полугодии этого года до 56%. В абсолютном выражении за январь-июнь 2018-го казахстанские предприятия поставили на Карачаганак продукции и услуг почти на \$200 млн.

В то же время, судя по заявлениям представителей компании, которые были сделаны не раз, в том числе и в рамках Форума по локализации производственных химикатов, доля казахстанского содержания в закупках КПО будет только увеличиваться.

Karachaganak Petroleum Operating B.V. была учреждена в 1997 году в целях освоения Карачаганакского нефтегазового месторождения. Между уполномоченным органом и учредителями компании было подписано окончательное соглашение о разделе продукции, которое определяет условия совместного развития Карачаганакского месторождения до 2038 года. Акционерами КПО выступают Eni с долей 29,25%, Royal Dutch Shell – 29,25%, Chevron – 18%, «Лукойл» – 13,5% и «КазМунайГаз» – 10%.

В заключение следует подчеркнуть, что, помимо информации самих нефтегазовых операторов, точных независимых оценок доли продукции, работ и услуг казахстанских поставщиков в закупках каждой из перечисленных компаний по-прежнему нет. Поэтому приходится довериться и оперировать только теми данными, которые предоставляют сами компании-недропользователи.

## Развитие рынка ипотеки

Несмотря на активное развитие государственных жилищных программ, частный рынок ипотечных продуктов не стоит на месте. Учитывая многообразие спроса, частные банки и квазигосударственные компании предлагают потребителям богатый выбор финансовых инструментов для приобретения жилья. Совсем недавно на рынок вышла новая ипотечная программа «Орда» от Казахстанской ипотечной компании, которая уже вызвала большой интерес у заемщиков.

**Арман БУРХАНОВ**

Сегодня основным двигателем жилищного рынка в Казахстане является государство. Однако в большинстве случаев участие в государственных программах предусматривает определенные ограничения, например, программы распространяются только на первичный рынок жилья или только на граждан, относящихся к социально-уязвимым слоям населения, от заемщика требуется соответствие определенным условиям, например, отсутствие другого жилья (иногда речь может идти даже о доле в родительской квартире), а также



подтверждение платежеспособности и наличие гражданства.

В некоторых жизненных ситуациях подобные ограничения могут стать серьезным препятствием в приобретении своего жилья. К примеру, так произошло с семьей Никитенко и ее семьей. Перебравшись в Алматы всего два года назад из поселка Жетыген Алматинской области, где она

жила с родителями до замужества, Анастасия вышла замуж, и они с супругом решили приобрести собственное жилье в городе, но столкнулись с трудностями.

«Кое-что мы с мужем накопили сами, помогли родители, но денег на собственное жилье все равно не хватало. Мы изучали различные предложения банков, государственные жилищные программы,

но везде было как минимум одно ограничение, не позволявшее воспользоваться этими предложениями, в частности, отсутствие гражданства РК у моего супруга», – рассказывает Анастасия.

Решением проблемы конкретно в этом случае стала запущенная в конце октября АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания» (КИК) новая программа ипотечного кре-

дитования «Орда», условия по которой более гибкие, чем в других аналогичных программах.

В рамках программы «Орда» заемщик может приобрести как новое жилье на первичном рынке, так и «с рук» на вторичном рынке в кредит на срок до 20 лет. Наличие или отсутствие другого жилья у потенциального заемщика при этом не учитывается. Главное, чтобы заемщик был старше 21 года, а на момент погашения кредита его возраст не превышал пенсионный.

Еще одна важная особенность ипотеки «Орда» – это то, что участие в ней могут принять как те, кто способен полностью подтвердить свою платежеспособность, так и те, кто может сделать это только для части своих доходов. В первом случае ставка по ипотечному займу равняется 12% годовых, а во втором – 14%.

Размер первоначального взноса также зависит от «прозрачности» доходов и составляет 30% от стоимости жилья при полном подтверждении дохода и 50% – при частичном. Кроме того, предусмотренный первоначальный взнос может быть заменен дополнительным залогом в виде другого недвижимого имущества, принадлежащего заемщику или третьим лицам.

Именно так поступили Анастасия и ее супруг, подтвердив часть своего дохода. «Первым о запуске новой ипотечной программы «Орда» совершенно случайно узнал мой муж. Он сразу позвонил в офис КИК, там его подробно

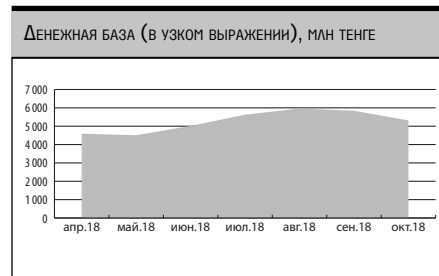
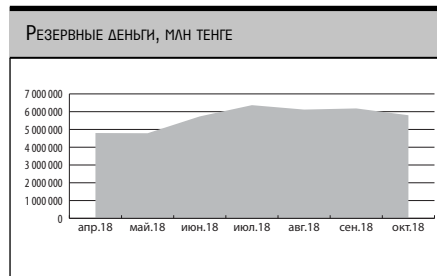
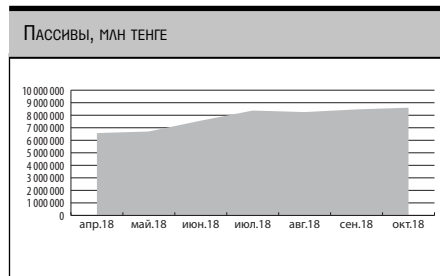
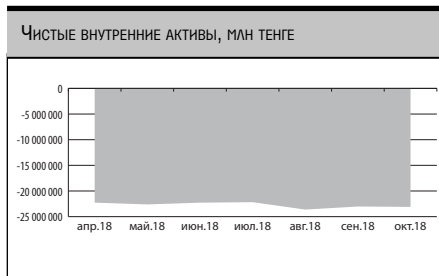
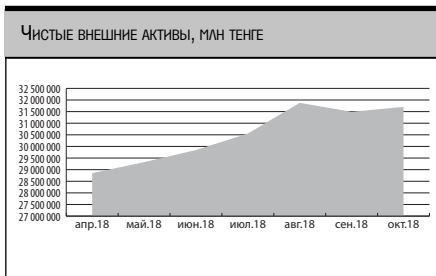
проконсультировали, и оказалось, что эта программа идеально нам подходит. На второй день после запуска программы мы подали заявку на участие, и она была одобрена», – радостно говорит Анастасия, отметив, что уже была заключена первичная сделка, все документы переданы в ЦОН и совсем скоро они с мужем надеются отпраздновать новоселье.

Учитывая широкую вилку между верхним пределом кредита в 40 млн тенге и нижним в 1 млн тенге, очевидно, что примеру четы Никитенко последуют и сотни других семей, ищущих гибкие условия кредитования.

Оформить ипотеку по программе «Орда» можно через банки второго уровня, которые являются партнерами КИК. Сначала заемщик подбирает подходящее жилье, затем обращается с заявкой в банк. В свою очередь банк принимает документы и направляет запрос на проверку платежеспособности заемщика в КИК. После получения одобрения клиент подписывает договор и может заселяться в новую квартиру.

Учитывая стабильно высокий интерес к доступной ипотеке и гибкие условия программы «Орда», в КИК запустили программу сразу в 16 городах страны: Астана, Алматы, Шымкент, Актобе, Актау, Костанай, Караганда, Кокшетау, Атырау, Кызылорда, Павлодар, Петропавловск, Семей, Тараз, Уральск и Усть-Каменогорск.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Движение вверх



**Народный банк Казахстана расширит географическое влияние и увеличит чистую прибыль выше прогнозируемых ранее результатов. Такими данными поделился председатель правления банка Умут Шаяхметов в рамках отчета о финансовых результатах банка за 9 месяцев 2018 года.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

Главным событием, к которому крупнейший банк Казахстана готовится, в обозримом будущем станет открытие дочернего банка в Узбекистане. Национальный банк РК уже одобрил выход группы Халык на новый рынок, и буквально на днях соответствующие документы будут поданы и в Центробанк Узбекистана.

«Мы рассматриваем селективное расширение на международных рынках, в первую очередь это, как мы уже заявляли, Узбекистан, мы уже получили одобрение со стороны Национального банка Казахстана и буквально на днях подаем в Центральный банк Узбекистана запрос на разрешение открытия дочернего банка там», – рассказала г-жа Шаяхметова. Ориентировочно открытие банка планируется на начало 2019 года.

Стоит отметить, что это будет вторая попытка группы зайти в Узбекистан, первая провалилась. «У нас была дочерняя компания от «Халык-Лизинга», и надо признать, что мы потеряли. Мы ее закрыли, так как не смогли изъять отсюда нашу прибыль, деньги были заморожены, понятно, что это все в узбекских суммах, и затем

в рамках девальвации все остальное просто обнулилось. Такой негативный опыт у группы Халык тоже есть», – отметила председатель Халык Банка. В этой связи банкир не исключает определенные риски, в том числе и политические, которые пока непрозрачны для материнского банка. Однако делать какие-то конкретные предположения и прогнозы пока слишком рано. В целом деятельность дочернего банка на первом этапе будет ориентирована на работу с бизнесом, корпоративным сегментом, с дальнейшим развитием розничного сектора. Что касается непосредствен-

**Деятельность дочернего банка в Узбекистане на первом этапе будет ориентирована на работу с бизнесом, корпоративным сегментом, с дальнейшим развитием розничного сектора.**

Фото: Олег СПИВАК

но Халык Банка, то его результаты заслуживают особого внимания.

### Финансовая гармония

Умут Шаяхметова рассказала, что чистая прибыль банка год к году выросла на 21,2% и составила 164 млрд тенге. При этом банк может улучшить прогноз по чистой прибыли по итогам года, который ранее оценивался в 214 млрд тенге. «На сегодня outlook мы не пересматриваем, хотя видим, что мы превысим цифры, которые озвучивали по результатам 6 месяцев. В целом мы видим позитивные тренды на

уровне Халыка, если даже сравнивать активы с начала года, они немного снизились. Но за III квартал у нас произошел большой прирост по активам по депозитам. Также мы видим позитивную динамику и по уровню кредитования. Наверное, те цифры, которые банк обозначил по приросту кредитов, мы не достигнем, а общие цифры по активам, по чистой прибыли вероятно, превысим», – прокомментировала она.

За последний квартал в банке несколько увеличился уровень долларизации по депозитам, что связано с волатильностью курса тенге, наблюдавшейся на рынке с августа. «Депозиты в долларах выросли за последний квартал в результате повышенной волатильности курса тенге с 55,5 до 58,6%, и также выросла долларизация в корпоративном секторе. По депозитам юрлиц она составила 50,3%, а была 46,7%», – рассказала г-жа Шаяхметова.

Отдельно председатель банка отметила ликвидность банковских активов, которая находится на довольно высоком уровне во всей банковской системе, однако это по-прежнему никак не способствует росту кредитования. «В целом по стране уровень ликвидных активов в районе 40%, высокая ликвидность в банковском секторе, которая сегодня стерилизуется через ноты Нацбанка. И как такая высокая происходит стагнация роста кредитования в экономике, при наличии высокой ликвидности в банковском секторе», – резюмировала она.

### Дисгармония рынка

Впрочем, это не единственный парадокс в банковской системе

Казахстана. Речь идет о государственной поддержке банков, объемом которой, по словам банкира, составляет фактически половину активов банковской системы. Здесь учитывается совокупная поддержка БТА, Казкоммерцбанка, Цеснабанка, а также субординированные займы для пяти банков. «Если все это вместе посчитать, то, наверное, это 50% от банковской системы. Это действительно ненормальная ситуация. Наверное, ни в одной из стран в нашем ближайшем окружении такого нет, хотя мы видим, что в России идут отзвымы лицензии, количество банков сокращается. Но если брать совокупные активы, то этот масштаб – он колоссальный», – говорит г-жа Шаяхметова.

По ее мнению, виновниками такой ситуации являются прежде всего сами клиенты банков. «Можно ругать и банкиров за неправильный менеджмент, и регулятор за то, что не доосмотрел, но и также, мне кажется, нужно ругать и вкладчиков, и клиентов банков, потому что они должны смотреть, куда несут и вкладывают свои деньги. По факту это не банки поддерживают, это поддерживают наших вкладчиков – депозиторов этих банков», – отметила она.

Умут Шаяхметова добавила, что при проблемах в банке очень высокому риску подвергаются деньги национальных компаний. «Сегодня в целом в системе около 30% идет фондирование банковской системы от госкомпаний, это государственные предприятия и национальные компании. И конечно, когда идет дефолт того или иного банка, под большим риском деньги нацкомпаний», – прокомментировала она.

## Умут Шаяхметова: Негативный сценарий еще может реализоваться у некоторых банков

**Ситуация в банковском секторе остается относительно стабильной, но, как считают эксперты, во многом благодаря государственным мерам поддержки системообразующих и средних банков. Причем, по мнению участников рынка, финансовая помощь государства может понадобиться еще некоторым БВУ. Однако далеко не факт, что она будет оказана всем.**

**Сергей ЗЕЛЕПУХИН**

Дать оценку состоянию банковской системы и принимаемым мерам государства в банковской сфере мы попросили председателя правления АО «Народный банк Казахстана» Умута Шаяхметова.

– Умут Болатхановна, государство продолжает оказывать помощь отдельным банкам и тем самым купирует негативные процессы в банковской системе. Как вы оцениваете текущую ситуацию в секторе?

– В качестве позитива можно выделить то, что принятые решения и реализация программы Национального банка по повышению финансовой устойчивости банковского сектора в прошлом и в этом году должны дать импульс для банков по расчистке своих балансов от стрессовых активов. Однако я вижу, что проблемы по-прежнему сохраняются. Еще не все из них полностью решены.

– Какие это проблемы?

– Самая большая проблема заключается в том, что стагнация кредитования банками продолжается. Мы видим, что в банковском секторе скопилось огромная ликвидность, но она так и не вливается активно в экономику через выдачу банками кредитов.

– А в чем вы видите причины этого?

– Есть несколько причин. Во-первых, стало более жестким регулирование. Во-вторых, заемщики не слишком активны в силу либо неакредитованности, либо нежелания сейчас обращаться в банки за кредитами, поскольку они не уверены, что будет завтра, в частности каким будет курс тенге. Поэтому деловая активность остается на низком уровне, что отражается как на предпринимателях, так и на банковском бизнесе.



– Вы сказали, что проблемы сохраняются. Означает ли это и то, что процесс санации отдельных БВУ еще не завершен? Стоит ли ожидать, что финансовая помощь государства понадобится еще некоторым банковским институтам?

– Я думаю, что негативный сценарий еще может реализоваться у некоторых банков. Но кого регулятор будет спасать, а кого – нет, мне сложно сказать. Наверное, у маленьких банков, у которых есть проблемы, но которые не значимы для системы, по самому негативному сценарию, будут отзываться лицензии.

Что касается средних банков, то в этом случае многое будет зависеть от того, какая у банка внутренняя база клиентов, какие депозиты, какая роль таких БВУ в банковской системе.

– Как отмечают эксперты, в последние два года наблюдается заметный отток из банков вкладов юридических лиц, особенно в иностранной валюте. С чем это связано?

– Да, есть такой момент с валютными депозитами корпоративных клиентов. Дело в том, что мы принимаем вклады юрлиц в иностранной валюте и вынуждены размещать эти средства на корсчете в Национальном банке под 0%.

Тем временем на внешнем рынке есть безрисковые инструменты с хорошей доходностью, например гособлигации США, которые намно-

**У. Шаяхметова: «Стагнация кредитования банками продолжается. Мы видим, что в банковском секторе скопилось огромная ликвидность, но она так и не вливается активно в экономику через выдачу банками кредитов».**

Фото: Олег СПИВАК

го интереснее, чем депозиты в иностранной валюте в казахстанских банках. И мы видим отток вкладов юридических лиц за рубеж, где эти средства либо вкладываются в US Treasuries, либо размещаются на депозиты в иностранных банках.

– Насколько негативно это влияет на депозитную базу банков?

– Однозначно негативно. Если посмотреть на динамику, то пассивы банковского сектора снизились. Особенно резкое снижение наблюдается примерно со второй половины этого года.

– А как вы оцениваете инициативу регулятора по введению новой категории вкладов – сберегательных депозитов?

– Эту инициативу мы оцениваем положительно, потому что депозитная база банков в Казахстане очень нестабильная. И мы всегда об этом говорили. Дело в том, что у нас условия по размещению вкладов такие, которые в любой момент даже в случае шоков дают возможность клиентам легко закрыть депозит. Поэтому вкладчики не несут потери, потери несет банк.

Но во всем мире есть такая категория вкладов, как сберегательные депозиты, по которым сроки и ставка фиксированные, а в случае досрочного снятия вкладчик теряет часть процентного дохода. Это нормально. Поэтому введение такой категории депозитов мы считаем правильным решением регулятора.

## Брекзит: ничего нового

Волна оптимизма, которую мы наблюдали после того, как стали известны новости по вопросу Брексита, была явно преждевременной. Предупреждение от первого министра Шотландии уже было плохим знаком в плане развития ситуации. Политическая ситуация по-прежнему очень запутанна, но кажется, что обратный ход был одной из главных причин, из-за которых два высокопоставленных члена кабинета министров ушли в отставку в последние несколько часов. Чтобы выиграть голосование в парламенте, Тереза Мэй нуждается в невероятном количестве голосов оппозиционных депутатов за сделку, что является колоссальной и, наверное, невыполнимой задачей. На сегодняшний день, если опираться на прогнозы аналитиков стран Евразии, по сути, существует два базовых сценария для декабрьского голосования: либо правительство проиграет в связи с небольшим перевесом (17 голосов), либо оно проиграет с большинством в 37 голосов. Это в любом случае способствует усилению политической неопределенности и может привести к хаотичному выходу, новым всеобщим выборам или даже ко второму референдуму.

В таком контексте риски снижения экономического роста в Великобритании остаются очень высокими, и в основном это связано со следующими тремя причинами.

Опережающие индикаторы по-прежнему указывают на снижение темпов роста: самые последние приближенные и точные данные, похоже, подтверждают, что довольно позитивная динамика, которая наблюдалась в Великобритании летом, в основном связана с погодными условиями. ВВП за IV квартал будет слабым, и эта тенденция, как ожидается, продолжится в течение следующего года. Опережающий индикатор ОЭСР по Великобритании, который предназначен для прогнозирования поворотных точек в экономике на 6–9 месяцев вперед, упал в сентябре, и это был 14-й месяц падения подряд. Ставка год к году в начале 2018-го была на уровне минус 0,6%, а теперь она составляет минус 1,45%. Это изрядный скачок за 9 месяцев! При этом уровень 98,9 является самым низким с сентября 2012 года.

Кроме того, кредитный цикл, который давал силы Великобритании в период после мирового финансового кризиса, полностью изменился. Наш внутренний индикатор, кредитный импульс, который определяет развитие реального сектора экономики на ближайшие 9–12 месяцев, испытывает сжатие. Он отражает поток новых кредитов, выданных частным сектором, в процентах от ВВП. Последние новости указывают на то, что тенденция является менее негативной, а кредитный импульс находится на уровне минус 1,55% от ВВП против



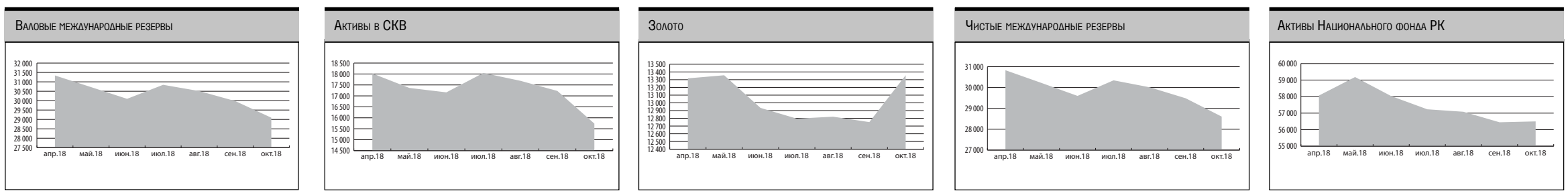
Кристофер ДЕМБИК, глава отдела макроэкономического анализа Saxo Bank

минус 7,5% от ВВП в предыдущем квартале, но все равно он выглядит весьма печальным. Хотя корреляция между кредитным импульсом и некоторыми индикаторами активности довольно мала (корреляция с окончательным значением спроса на внутреннем рынке равна 0,52), такая резко негативная тенденция, безусловно, создаст определенные препятствия для роста ВВП в среднесрочной перспективе. Мы ожидаем более негативные данные в 2019 году, но пока еще слишком рано рассматривать серьезный риск рецессии, так как это будет зависеть от результативного/безрезультатного Брексита, который должен быть подтвержден и реализован.

Инвестиции бизнеса в Великобритании проявляют тревожную тенденцию: неудивительно, что Брекзит имеет резко негативное влияние на инвестиции бизнеса в условиях снижения потока новых кредитов. Глядя на неутихающие тенденции в области инвестиций бизнеса в течение последних кварталов, мы не видим, где же прячется «основная сила» экономики Великобритании, о которой говорит Хэммонд. Пока политика продолжает вязнуть в трясине, доверие в бизнес-кругах и инвестиции будут только падать, что в итоге ограничивает потенциал роста ВВП Великобритании и увеличивает риск продолжительного периода низкого экономического роста.

Финансово стресс домохозяйств в Великобритании растет: это хорошо подтверждается новыми потребительскими кредитами в большом количестве и овердрафтами после референдума. На наш взгляд, это одна из наиболее тревожных тенденций, поскольку она является жестким сигналом того, что кредитный бум, который поддерживал экономику Великобритании в годы после кризиса, закончился окончательно.

Если только в последний момент не случится нечто удивительное, трудно понять, что может изменить негативную среднесрочную тенденцию в плане роста в Великобритании. Эта фантазия об абсолютном и неограниченном суверенитете, безусловно, приведет к одному из самых вопиющих случаев ухудшения благосостояния, силы и уверенности в этой западноевропейской стране после Второй мировой войны.



# \$1 млрд на поддержку ипотечников

Национальный банк за несколько лет реализовал две программы по поддержке ипотечных заемщиков. Эти проекты обошлись налогоплательщикам в \$1 млрд. Как долго государство будет финансировать неопытных клиентов финкомпаний и что об этом думают представители регулятора и рынка, узнал «Къ».

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

НБ предложил банкам второго уровня создавать карты лояльности для клиентов. Этот механизм, по мнению представителя надзорного органа, поможет кредитным организациям самостоятельно решать проблемы с заемщиками. «Мы предлагаем банкам проводить серьезную предоговорную работу, создавать карты лояльности для клиентов, содержащие конкретные пути урегулирования ситуаций, повышать свою ответственность перед потребителем и финансовую грамотность клиентов. Очень многих проблем с неплатежами по кредитам можно было бы избежать, если бы банки еще на этапе предоставления услуги профессионально консультировали своих потенциальных заемщиков обо всех имеющихся рисках», – предложил начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций НБ РК Александр Терентьев.

Представитель регулятора рекомендовал потребителям, открывающим кредит в БВУ, задавать финансистам как можно больше вопросов. «На протяжении последних лет мы решали уже накопленные прошлые проблемы, пытались донести стремительно меняющуюся ситуацию на рынке... Мы научились решать вопросы прошлых лет, живем настоящим и ищем правильные подходы к дальнейшему регулированию финансового сектора», – поделился представитель регулятора.

С 2008 по 2014 год курс тенге заметно девальвировал, и многие заемщики были не в состоянии выполнять обязательства по долларовым ипотечным кредитам. По информации надзорного органа, около 70 тыс. казахстанских семей за это время могли лишиться единственного жилья. «Наряду с мерами правительства по совершенствованию законодательства, позволяющего не допустить в дальнейшем возникновения подобных ситуаций и роста долговой нагрузки заемщика, Национальным банком Казахстана в апреле 2015 года в целях сохранения единственного жилья ипотечных заемщиков была утверждена программа рефинансирования ипотечных кредитов, полученных в период с 2004 по 2009 год», – рассказал г-н Терентьев. В марте этого года в программу были внесены поправки, предусматривающие рефинансирование валютных займов в целях оказания поддержки клиентам БВУ. Всего на 1 ноября банки одобрили 4242 заявки на рефинансирование на



сумму 34,3 млрд тенге, но в общей сложности государство на поддержку таких заемщиков потратило \$1 млрд. «Бесконечно помогать людям мы не можем, потому что уже создан пул заемщиков, часть из которых считает своим долгом брать кредиты, но не возвращать их. Это опасная тенденция, которая характерна для ипотеки. Государство бесконечно присутствовать на рынке не может. Государство должно быть чуть в стороне», – устало заключил спикер.

## Чтобы стать инвестором, нужно кое-что еще кроме денег

По мнению Александра Терентьева, теперь НБ будет делать акцент на расширении финансовых знаний казахстанцев. Кстати, стоит напомнить, что впервые элементы финграмотности для школьников начали внедряться после кризиса 2008 года. Ведь от действий участников рынка страдают не только заемщики, еще больше теряют неопытные инвесторы на рынке ценных бумаг. Председатель совета директоров АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» Азамат Джолдасбеков условно разделит вкладчиков капитала на опытных и тех, кто считает, что денег для инвестиций достаточно. По мнению спикера, передавая деньги в управление, надо четко понимать риски и их соотношение с прибылью. «Для того чтобы приобретать финансовые инструменты, кроме свободных денег необходимы знания», – отметил спикер.

**В Нацбанке говорят об опасной тенденции – появился пул заемщиков, часть из которых считает своим долгом брать кредиты, но не возвращать их.**

Фото: shutterstock.com/Michael Dechev

По его мнению, самый безопасный способ инвестиций для обычных людей – депозиты и вклады в ПИФы. «Такой подход, когда государство патронирует клиентов финансового сектора, не может продолжаться вечно... В этой связи право доступа неопытных инвесторов к некоторым продуктам должно быть ограничено. Неопытные инвесторы не понимают, чем рискуют, поэтому они не должны действовать на бирже как самостоятельные игроки. Пока человек не нарастит на рынке «силы, мышцы и опыт», он не должен работать здесь в одиночку. Этот подход быстро восстановит рынок коллективных инвестиций – паевые инвестфонды», – предположил г-н Джолдасбеков.

Проблема финансовой грамотности населения страны общая, и если Нацбанк в одностороннем порядке запретит выходить обычным людям через брокерские компании на фондовый рынок, последние объявят регулятору войну и обвинят надзорный орган во всех смертных грехах. Но если и дальше люди будут вкладывать деньги в неизвестные компании без репутации, то это может грозить повторением бума ипотечников. Все помнит, как несколько лет назад заемщики банков устраивали пикеты и митинги у государственных учреждений.

Как решит Нацбанк новую дилемму, остается только гадать.

# Сколько должен КФГД

Глава АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» Нурлан Абдрахманов рассказал о примерных датах выплат вкладчикам банков-банкротов, а также о том, сколько должен им фонд.

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

«По Банку Астаны нет судебного решения. Полагаю, максимальный срок, когда оно будет принято, – 1 декабря. Соответственно, по закону есть месяц на вступление его в силу. Только после всех процедур мы начнем выплаты. Эксимбанк – решение вступит в силу 29 декабря. Примерно в середине января начнутся выплаты вкладчикам этой структуры», – объяснил председатель АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» Нурлан Абдрахманов.

Согласно официальным данным, КФГД выплатит 18 246 вкладчикам Qazaq Banki 20 млрд тенге. Депозитодержатели Банка Астаны (275 693 человека) получат порядка 37 млрд тенге. «В Эксимбанке мало вкладчиков – 361 человек, сумма выплат – 248 млн», – поделился подробностями глава КФГД.

Вкупе с собственным капиталом объем накопленных взносов банков в Фонде гарантирования депозитов составляет 781 млрд тенге, или 10% всех депозитов населения. К ВВП данный показатель составляет порядка 1%.

«Это в 10 раз больше, чем в России, в 2 раза – чем в США, в 1,5 раза – чем в Японии, где резервы занимают только 0,7% ВВП. При этом финансовые системы США и Японии являются наиболее продвинутыми и развитыми», – рассказал генеральный секретарь Международной ассоциации систем страхования депозитов Дэвид Уолкер.

По словам главы КФГД, фонд способен совершить выплаты большинству вкладчиков страны. «Гарантия КФГД распространяется на 100% депозитных счетов физических лиц в банках второго уровня. Сейчас уже КФГД располагает денежными ресурсами и законодательными полномочиями для того, чтобы ответить по своим обязательствам перед вкладчиками банков и выплатить каждому вкладчику ликвидироваемого банка сумму гарантии с учетом накопленного на нем вознаграждения», – сказал Нурлан Абдрахманов.

Глава фонда отметил, что при необходимости организация всегда может обратиться за помощью в Нацбанк, но гарантирование депозитов зависит от нескольких мер: надежного надзора, стабильной работы фонда возмещения вкладов и успешной работы финансовой системы. «Эти три составляющие при эффективной работе обеспечивают финансовую стабильность в стране», – резюмировал спикер.

# Цифровизация лотереи: «Сәтті Жұлдыз» гарантирует транспарентность

Лотерею в Казахстане ждут грандиозные изменения. Уже в ближайшее время лотерейный оператор «Сәтті Жұлдыз» запустит сервис по покупке билетов онлайн, а также представит уникальные игры, которые в корне изменят представление о лотереях. О новинках и будущем казахстанской лотереи рассказал международный консультант компании Дэвид Уолтон.

**Ольга КУДРЯШОВА**

– Дэвид, для начала расскажите о своем опыте в лотерейной деятельности.

– Ранее я занимал пост вице-президента по маркетингу в компании IGT – одной из двух лидирующих компаний в мире в лотерейном бизнесе. За время пребывания в компании я работал более чем с 40 направлениями лотерей в Европе, Азии и по всему миру. В прошлом я также занимал должность в компании Saatchi&Saatchi, которая является лидирующей среди рекламных агентств в мире.

– Основываясь на вашем огромном опыте работы в сфере лотерей, можете ли вы сказать, чем отличается казахстанская лотерея «Сәтті Жұлдыз» от других?

– На самом деле я не вижу ключевых различий между казахстанским оператором лотереи и другими мировыми компаниями. Дело лишь в специфике рынка. В «Сәтті Жұлдыз» имеются такие лотерейные игры, которые были разработаны специально для Казахстана. Для того чтобы лотерейная компания стала успешной, необходима инновационная компьютерная технология. IT-система AEGIS, которую использует АО «Сәтті Жұлдыз»,



является новейшей в лотерейном мире. Она полностью прозрачная и фиксирует каждый проданный билет и каждого участника со скоростью 2–3 секунды.

– Расскажите о вашем о стратегическом партнере «Сәтті Жұлдыз» Scientific Games International, расскажите подробнее об этой организации.

– Scientific Games International и компания IGT являются двумя лидирующими компаниями в мире в области лотерейной деятельности. Они предоставили «Сәтті Жұлдыз» центральную лотерейную систему, в Казахстане она называется Центр лотерейной отчетности. С помощью этой системы данные в режиме реального времени попадают к регулятору, Министерству культуры и спорта.

– К слову, совсем недавно лотерея «Сәтті Жұлдыз» стала Регулярным членом Европейской лотерейной ассоциации (ЕЛА). Каким требованиям нужно соответствовать, чтобы этого достичь?

– Стандарты ассоциации являются очень высокими, и для того,

чтобы стать ее членом, компания должна полностью соответствовать им. Гарантировать честность и безопасность проведения розыгрышей, безупречно выполнять обязательства перед участниками лотерей, направлять часть дохода на благо общества, выполнять рекомендации ФАТФ (противодействие отмыванию денег, финансированию терроризма и пр.). Помимо этого есть такое понятие, как ответственная игра, которое подразумевает, что человек не должен играть слишком много. В этом и есть разница между лотерей и азартной игрой. Кроме того, в лотерею не могут играть лица младше 18 лет.

– Безусловно, для потребителя важна прозрачность. Но немаловажным является вопрос безопасности клиента. Как обеспечивается защита потребителя лотерейных услуг и его денег?

– Система «Сәтті Жұлдыз» обеспечивает 100%-ю защиту, все данные, имеющиеся в ней, прозрачны для государства и регулирующих органов. Наши стандарты безопасности абсолютно идентичны тем, что применяются по всему миру.

Еще один важный момент: когда происходит розыгрыш в тиражной лотерее, извлечение шаров с номерами происходит в прямом эфире, в режиме реального времени. И вся процедура розыгрыша проводится с участием тиражной комиссии.

– А какие лотерейные новинки планируются запустить в «Сәтті Жұлдыз»?

– В «Сәтті Жұлдыз» я занимаюсь двумя направлениями, в первую очередь это запуск новой, по-настоящему захватывающей игры, которая будет представлена в скором времени. Детальные подробности пока остаются тайной, но могу сказать, что это станет самым крупным событием в истории лотереи в Казахстане. И она привлечет к себе внимание всей страны и расширит границы лотереи.

Еще одно новшество – это возможность купить лотерейный билет онлайн. Вместо того чтобы идти в торговую точку, клиент сможет зайти на сайт, зарегистрироваться и приобрести билет в любом удобном для него месте. В мире все больше лотерей переходят в онлайн, и буквально в течение трех недель «Сәтті Жұлдыз» также запустит онлайн-продажи, которые будут доступны для всех казахстанцев. Таким образом, «Сәтті Жұлдыз» уже сейчас является международным лотерейным оператором, который может составить достойную конкуренцию наравне со всеми лотерейными компаниями в мире.

Также планируется разработка инновационных игр для «Сәтті Жұлдыз». Мы будем работать над созданием новых продуктов, которые будут запущены к началу 2020 года. Мы уверены, что они будут популярны среди казахстанцев. Об этом нам позволяют говорить те данные, которые мы получили в результате исследования.

# S&P: чистка только начинается

Невысокие в настоящее время показатели капитализации казахстанских банков могут снизиться еще в ближайшие 18–24 месяца, несмотря на стабилизацию в течение 2016–2017 годов, пишет S&P Global Ratings в своем обзоре банковского сектора РК. Почти половина банков Казахстана имеют негативный прогноз по рейтингам. При этом государство, по мнению агентства, продолжит чистку.

**Марина ГРЕБЕНЮК**

По словам аналитиков агентства, в 2016–2017 годах самых значительных успехов в поддержании показателей капитализации достигли казахстанские банки, которые получили поддержку в рамках государственной программы докапитализации банковского сектора. В 2017 году в рамках этой программы Нацбанк РК приобрел субординированные кредиты объемом 653 млрд тенге (около \$1,96 млрд) у пяти банков – АО «Цеснабанк», АО «АТФБанк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Евразийский банк» и позже у АО «Bank RBK». Поскольку купонные выплаты по этим кредитам были существенно ниже среднерыночных ставок, эти банки смогли не только улучшить показатели капитала 2-го уровня, но и признать разовую прибыль от финансирования, привлеченного по процентным ставкам ниже рыночных, непосредственно в составе их капитала 1-го уровня через отчет о прибылях и убытках.

В то же время, несмотря на продемонстрированное увеличение, этот компонент капитала будет со временем амортизироваться. Кроме того, он характеризуется ограниченной способностью поглощать убытки. Поэтому, несмотря на стабилизацию объема совокупного капитала в банковской системе, в агентстве полагают, что общее качество капитала в системе снизилось.

Как сказано в отчете, наряду с программой докапитализации банков правительство добилося значительных успехов в расчистке банковского сектора в последние годы. Самый значительный про-

гресс был достигнут в расчистке баланса АО «Казкоммерцбанк» при помощи погашения АО «БТА Банк» проблемного кредита Казкоммерцбанку в размере 2,4 трлн тенге и приобретения проблемных активов АО «Фонд проблемных кредитов». Другой мерой по расчистке банковского сектора стало оздоровление АО «Bank RBK», проблемные кредиты которого объемом 603 млрд тенге (335 млрд тенге чистых кредитов) были переданы организации специального назначения и более не значатся на балансе банка. Эти меры позволили увеличить капитал банков, так как значительная часть проблемных активов была передана организациям, не входящим в банковский сектор страны. В 2018 году была проведена еще одна крупная расчистка в отношении Цеснабанка – государство оказало этому БВУ поддержку в форме выкупа кредитов, выданных агропромышленным компаниям, в сумме 450 млрд тенге. Эта мера позволила Цеснабанку стабилизировать показатели ликвидности и качества активов и снизить давление на капитал, считают в агентстве.

По оценкам агентства, проблемные и реструктурированные кредиты в банковском секторе составляют около 25% кредитных портфелей (данный показатель включает кредиты, просроченные более чем на 90 дней, и реструктурированные кредиты). Значительная часть этих кредитов по-прежнему не имеет достаточного покрытия резервами. При этом S&P по-прежнему полагает, что казахстанские банки используют различные бухгалтерские приемы, которые позволяют скрывать фактическое качество их кредитных портфелей.

Вместе с тем эксперты считают, что способность казахстанского банковского сектора генерировать прибыль остается слабой. Казахские банки имеют ограниченную способность генерировать капитал за счет внутренних источников. S&P полагает, что кроме значительной потребности в формировании резервов негативное влияние на показатели прибыльности банковского сектора оказывают факторы, способствующие снижению маржи, – сохраняющийся высокий уровень долларизации и волатильность тенге.

# Цифровизация: перезагрузка

## Аграриям предложили комплексную площадку

В то время как холдинг «Каз-Агро» проинформировал о ликвидации ТОО «КазАгро-маркетинг», в сферу деятельности которого входило предоставление услуг по обслуживанию информационных систем в агропромышленном комплексе и проведение аналитических и маркетинговых исследований рынка сельского хозяйства, в структурах Минфина появилась своя жизнеспособная альтернатива. На прошедшей в Астане отраслевой конференции «Казахстанская ниша 02» был представлен проект Qoldau.

**Вячеслав ЩЕКУНСКИХ**

Конференция помимо экспертной оценки сельскохозяйственного рынка Казахстана представила ряд высокотехнологичных разработок, призванных сделать аграрный сектор более прогнозируемым, контролируемым и высокотехнологичным.

В частности, младший научный сотрудник Назарбаев Университета Жандос Керимкулов рассказал о старте Egitic, основанном на системе обучения искусственного интеллекта. Проект заключается в предварительном спектральном анализе сорняков и последующей оценке засеваемых полей на наличие сорняков исходя из данных спутниковой и аэрофотосъемки с дронов. Этим продуктом уже пользуются ряд казахстанских компаний.

В свою очередь представитель компании «КАС Консалт» Ольга Зиберт рассказала о комплексном аналитическом продукте, который обкатывается в крупных агрохолдингах и позволяет оптимизировать затраты компаний.

Представитель АО «Информационно-учетный центр», созданного



при комитете государственного имущества и приватизации Министерства финансов Казахстана, Кайрат Султанбеков провел презентацию системы Qoldau. Это площадка, предназначенная для взаимодействия фермеров с государством и поставщиков с фермерами. В дальнейшем она получит развитие в направлении агротрейдинга.

Он рассказал о тех инновациях, которые, в частности, предусмотрены системой Qoldau: «Известно, что у нас слабое покрытие сотовой связью. Мы предлагаем устанавливать вышки, на которые будем вешать базовую станцию, которая будет принимать сигналы с ошейников, с техники, с элеваторов, передавать их на другую ближайшую станцию, которая будет конвертировать это в пакеты GSM и

**В Казахстане планируется перевести зерновые и аграрные расписки в формат блокчейн, поскольку в дальнейшем и те и другие будут закладываться в банки. При этом преследуется цель сохранения информации, обеспечения ее прозрачности и защиты.**

Фото: shutterstock.com / Pointimages

передавать на сервер. В итоге вы на компьютере информацию будете видеть в реальном времени. Также будем устанавливать станции гравиметрической сети, которые помогут привязать съемку к местности. Кроме того, планируется отслеживание трекинга техники и слежение за скотом. Так, в Павлодаре в ТОО «Победа» мы будем ставить на коров 60 датчиков, которые будут регистрировать температуру, общую информацию по вакцинации и данные по передвижению. Также будет предоставляться ежечасный прогноз погоды. Погодный сервис AgroWeather разработан во исполнение пункта 85 Плана работы правительства Республики Казахстан на 2018 год, утвержденного распоряжением

премьер-министра РК от 19 января 2018 года № 6-р, и предназначен для информирования субъектов агропромышленного комплекса, ориентированных на развитие точного земледелия, о точных прогнозах метеорологических данных».

По словам представителя АО «ИУЦ», учтен даже такой момент, как возможный простой техники: «Сейчас мы интегрируемся с базами МВД по технике. И, возможно, в 2019 году мы будем внедрять систему AgroUber, в которой будет собираться информация о том, работает ли техника. И в случае простоя вы можете ее сдавать в аренду либо оказывать услуги другим хозяйствам».

Кроме того, на этой неделе начинаются переговоры с предста-

вителями Airbus по использованию технологий компании при оценке урожайности, скорости роста культур, подсчете сорняков.

Говоря о пользе аналитических продуктов, Кайрат Султанбеков отметил, что в 2010–2015 годах была проведена дешифровка и оценка урожайности. При этом впервые была достигнута точность на уровне 89%.

Также он рассказал о важных для аграриев перспективах и нововведениях, к которым уже сейчас надо готовиться: «Через три-четыре года субсидии по удобрениям, по гербицидам вообще уберут по регламенту ВТО. Сейчас поддержка по этим направлениям временная. Она закончится. Останется только несколько видов субсидий: инвест-субсидии, субсидии по инновациям и так далее. Но никак не на ГСМ, семена, гербициды и удобрения. Государство уже ужесточает условия по получению субсидий. Сколько лет можно миллиарды выкидывать, а эффекта никакого нет? Ведь у нас урожай скачет, нет нормального повышающего тренда. А у нас получали субсидии даже те, у кого не было земель. Хочу проинформировать, что на основании тех данных, которые мы оцифровали, акиматы будут проводить анализ по рациональному использованию земель. Если они увидят, что у вас вместо пашни сенокос или пастбище, эти земли будут изыты либо будет начислен десятикратный налог».

Между тем, помимо всего упомянутого, в Казахстане планируется перевести зерновые и аграрные расписки в формат блокчейн, поскольку в дальнейшем и те и другие будут закладываться в банки. При этом преследуется цель сохранения информации, обеспечения ее прозрачности и защиты. Также холдинг «КазАгро» планирует реализовать проект по онлайн-кредитованию.

## Субсидии для застройщика

**«Программой «Нұрлы жер» предусмотрено стимулирование строительства жилья частными застройщиками», – сказал министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек на пресс-конференции в СЦК по итогам реализации государственной программы «Нұрлы жер».**

**Ольга ВАСИЛЬЕВА**

Как отметил министр, застройщикам возмещаются затраты по кредитам путем выплаты субсидий до 7%. «Главное для застройщика – получить одобрение банка. После этого акимат поможет в получении субсидий», – пояснил Женис Касымбек. По словам министра, субсидирование осуществляется только по кредитам, выданным БВУ по ставке вознаграждения, не превышающей уровень базовой ставки Национального банка Республики Казахстан более чем на 5%, действующей на момент принятия решения о субсидировании. При этом при получении займа, субсидированного в рамках жилищного строительства, частный застройщик обязан предложить не менее 50% построенного жилья вкладчикам Жилстройсбербанка по фиксированным ценам реализации одного квадратного метра: до 260 тыс. тенге в городах Астана, Алматы и их пригородных зонах; до 220 тыс. тенге в остальных регионах.

Для этих целей АО «ФРП «Даму» осуществляет своевременное информирование ЖССБК по проекту жилищного строительства, реализуемому в рамках данного направления. Условия реализации жилья вкладчикам ЖССБК определяются внутренними документами банка, а также соглашением о сотрудничестве между ЖССБК и застройщиком.

В рамках этой программы банки не взимают какие-либо комиссии, за исключением случаев, предусмотренных порядком предоставления субсидии для возмещения части ставки вознаграждения по займам, выданным БВУ застройщикам.

В частности, застройщик, заинтересованный в сотрудничестве в рамках программы «Нұрлы жер», может обратиться в банк второго уровня, после чего банк может принять положительное решение о финансировании застройщика для возведения определенного объекта. Затем между застройщиком и Жилстройсбербанком заключается соглашение.

Следующий этап предусматривает вынесение вопроса на Региональный координационный совет (РКС). Если застройщик имеет положительную репутацию, то, как правило, РКС выносит положительное решение. Затем решается

вопрос о финансировании и субсидировании застройщика, а также о выявлении спроса на строящееся жилье со стороны вкладчиков.

Заключительный этап механизма предусматривает окончание строительства и реализацию жилья вкладчикам ЖССБК, остальное жилье реализуется третьим лицам. Стоимость жилья не должна превышать 120 тыс. тенге за «квадрат» (без учета стоимости инженерно-коммуникационной инфраструктуры, ИКИ). При продаже построенного дома в общую стоимость включаются затраты на ИКИ. «Оптимистичные показатели жилищного сегмента на фоне общего дефицита кредитных средств для застройщиков в целом объясняются устойчивым спросом на жилье, который успешно стимулируется жилищными госпрограммами», – отметил министр.

### Дополнительное преимущество

Еще одно направление, стимулирующее жилищное строительство, – ввод в эксплуатацию кредитного жилья через систему ЖСС, которое организуется местными исполнительными органами. Не менее 50% квартир распределяется среди лиц, стоящих в очереди на жилье в местных акиматах, остальные квартиры распределяются среди других вкладчиков Жилстройсбербанка, не являющихся очередниками. О всех строящихся объектах в рамках программы «Нұрлы жер» по линии ЖССБК можно узнать на портале [baprapa.kz](http://baprapa.kz).

Устойчивость формируемого спроса, который позволяет оставаться на плаву застройщикам жилищного сегмента, легко пронаблюдать по росту ипотечного кредитования казахстанцев. Так, объемы займов в сфере строительства и приобретения жилья гражданами подскочили за год сразу на 13,6% и достигли 1,2 трлн тенге по итогам октября.

Убедиться в том, что на формирование спроса на жилье через ипотеку влияют именно госпрограммы, легко. Так, доля кредитов Жилстройсбербанка, одного из ключевых операторов «Нұрлы жер», в общем объеме ипотечных займов населению составляет уже 36,8%.

Вместе с тем для роста предложения нового жилья объявлено об увеличении финансирования подведения инфраструктуры к районам жилищного строительства. Акиматам предоставили возможность приобретать построенные объекты. Предполагается, что это также станет инструментом стимулирования частных застройщиков к участию в программе.

Для реализации программы «7–20–25» в ближайшие годы планируется привлечь 1 трлн тенге: в 2019 году – 150 млрд тенге, в 2020-м – 200 млрд тенге, в 2021-м – 250 млрд тенге.

## «Всевидающее око» для коммунальщиков

**В качестве пилотного проекта в Семее в 13 многоквартирных домах уже в ближайшие дни запустят современные общедомовые счетчики учета холодной воды и канализации. Это только первый шаг города к цифровизации всей городской системы ЖКХ с привязкой к единой базе данных.**

**Екатерина ГУЛЯЕВА**

В настоящее время в рамках реализации программы «Цифровой Казахстан» практически во всех городах республики в пилотном режиме запущен проект внедрения приборов учета с дистанционной передачей данных. Так, Семей организует работу единого центра диспетчерской службы, который в качестве эксперимента будет обслуживать работу 13 многоквартирных домов, где завершается установка приборов учета на холодную воду и канализацию.

Как отметила заместитель руководителя отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семеева Светлана Заурбекова, приборы учета с дистанционной передачей данных будут приобретаться в основном за счет бюджетных или заемных средств коммунальных организаций города.

«Как показала проверка, приборы учета тепловой энергии, которыми более чем на 90% обеспечены многоквартирные дома Семее, нет необходимости заменять на современные аналоги. Достаточно дооснастить их мониторами и модемами, чтобы обеспечить передачу данных счетчика в базу «Е-Шанырак» в режиме реального времени. Кроме того, необходимо приобрести электронные общедомовые счетчики учета электроэнергии. На эти цели была подана бюджетная заявка в городской бюджет на сумму 10 млн 400 тыс. тенге», – отметила Светлана Заурбекова.

В рамках кредитного соглашения, заключенного между Восточно-Казахстанской областью и Европейским банком реконструкции и развития, в 2018 году ГКП «Семей Водоканал» обновило парк спецтехники и закупило современное оборудование для насосных станций. Кроме того, в сумму кредита – свыше 2 млрд 585 млн тенге – вошел пункт о приобретении электронных приборов учета воды и канализации с дистанционной передачей данных, которые коммунальное предприятие планирует установить во всех многоквартирных домах в Семее.

«В настоящее время «Семей Водоканал» уже приобрел 600 приборов учета воды. Всего же потребуется более 1400 счетчиков, чтобы охватить все многоквартирные дома в городе. На текущей неделе завершается процесс монтажа приборов учета в первых 13 многоквартирных домах. Они будут работать в пилотном режиме. Ориентируясь на их работу, мы будем



выстраивать всю систему единого центра диспетчерской службы, который будет заниматься сбором и обработкой данных приборов учета тепла, холодной воды и электроэнергии в жилых домах семейчан», – сообщил представителям общественности на недавнем совещании заместитель акима Семее Николай Ушаков.

Для эффективной работы «Е-Шанырак» и оперативного пополнения базы данных системы ЖКХ Казахстана в Семее было организовано обучение специалистов отдела ЖКХ и жилищной инспекции, а также 50 председателей домоуправляющих организаций навыкам работы с электронной базой данных.

«Для того чтобы данные приборов учета многоквартирных домов отразились в базе «Е-Шанырак», необходимо в обязательном порядке зарегистрировать каждый дом – его технические характеристики и все правоустанавливающие документы. В настоящее время внесены данные только по первым 13 домам. Но уже в ближайшее время в нее будут внесены данные по всему жилищному фонду Семее. Этим будут заниматься не только специалисты отдела ЖКХ и жилищной инспекции, но и председатели КСК», – разъяснил общественности Николай Ушаков.

По его словам, внедрение системы электронного учета данных потребления коммунальных услуг позволит наладить работу жилищного сектора максимально прозрачно и доступно как для потребителей, так и для сотрудников коммунальных предприятий и курирующей отрасль ЖКХ министерств и ведомств.

«Мы увидим все данные потребления коммунальных услуг в режиме реального времени. Более того, мы

**Для того чтобы данные приборов учета многоквартирных домов отразились в единой базе данных, необходимо в обязательном порядке зарегистрировать каждый дом. В настоящее время внесены данные только по 13 домам. Но уже в ближайшее время в систему будут внесены данные по всему жилищному фонду Семее.**

Фото: shutterstock.com / Andrii Chagovets

сможем выявить все потери тепла, как общедомовые, так и поквартирные. В настоящее время все жильцы многоквартирных домов платят за потребленные кубометры горячей воды. Однако есть нарекания к ее качеству. Довольно часто жалуются, что вода недостаточно горячая. И эти жалобы часто справедливы. Так вот, все показания подачи и обратки тепла и горячей воды мы сможем наблюдать не выходя из своего рабочего кабинета или квартиры. Причем в динамике, пользуясь архивными данными прошлых периодов. И тогда уже будет понятно, почему произошли потери тепла и на каком именно этапе», – говорит курирующей отрасль ЖКХ заместитель акима города.

Кстати, о потерях тепла и горячей воды. Зимой 2017/18 года в центральной части города несколько крупных многоквартирных домов жаловались на низкую температуру в своих квартирах. При этом дом получал тепловую энергию гораздо выше нормы. Проверка показала, что некоторые жильцы использовали общедомовую систему отопления для собственных дополнительных нужд. Одни прокладывали в своих квартирах систему теплых полов, запитываясь от общедомовой системы отопления.

По словам специалистов, подобные незаконные врезки нарушают гидравлическую систему внутри дома и электронные приборы учета тепловой энергии и горячей воды позволят выявить нарушения в общедомовой системе теплоснабжения. В целом, по оценкам специалистов, процесс цифровизации системы ЖКХ в Семее займет не менее двух-трех лет.

# Взять справку, зарегистрировать брак и позвонить министру

## Как развивается портал электронного правительства Казахстана?

Впервые идея создания электронного правительства была озвучена Нурсултаном Назарбаевым еще в 2004 году в Послании народу Казахстана. В том же году была утверждена программа формирования электронного правительства, определяющая его основные этапы. Веб-портал egov.kz был запущен в 2006-м, а в этом году отметил свое 12-летие. Как сегодня функционирует онлайн-платформа, выяснял «КЪ».

Айгуль ИБРАЕВА

Информационные технологии в наши дни играют одну из ключевых ролей в повседневной жизни. В процесс государственного управления IT вошел настолько гармонично, что без него сложно представить себе функционирование всей системы. Организация цифрового взаимодействия между органами государственной власти и населением в мировой практике осуществляется через систему электронного правительства, так называемую e-Government.

Идея создания электронного правительства в Казахстане была озвучена в ежегодном послании президента Республики Казахстан 19 марта 2004 года. Портал электронного правительства разрабатывался национальным оператором в сфере информационных технологий Республики Казахстан АО «Национальные информационные технологии», дочерней компанией АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде».

19 июля 2018 года была обнародована ежегодная редакция рейтинга ООН стран с наибольшим уровнем развития электронного правительства. Казахстан в этом списке занял 39-е место из 193 стран и вошел в группу с очень высоким показателем индекса, десять лет назад РК была на 81-й позиции данного рейтинга.

Уровень проникновения интернета в стране растет. Количество пользователей интернета в Казахстане на конец сентября составило 2,5 млн. 5 лет назад количество абонентов всемирной сети составляло 1,5 млн человек. Наибольшее количество абонентов с высокоскоростным доступом



в интернет зафиксировано в Астане (675,3 тыс. абонентов). Алматы занимает вторую позицию в рейтинге (354,5 тыс. абонентов), Восточно-Казахстанская область – третья (158,5 тыс. абонентов).

Интернет-охват услуг госсектора также увеличивается. Сегодня портал электронного правительства Казахстана предлагает 237 видов услуг и сервисов. Так, в 2007 году сайт начал с 20 услуг, к 2010 году их количество утроилось, а в 2011 году портал предоставлял уже 74 вида государственных онлайн-услуг.

Ассортимент услуг и платежей на портале с каждым годом увеличивается. Одним из последних нововведений сайта является услуга, которая позволяет родителям прикрепить ребенка к медицинской организации не выходя из дома. Также недавно на egov.kz была реализована «домовая книга» в режиме онлайн. Теперь у владельца недвижимости есть возможность узнать обо всех зарегистрированных лицах, то есть хозяин квартиры либо дома может получить информацию обо всех прописанных в его жилье лицах в одной справке. Еще одна интересная услуга – «Запись на онлайн-прием к министру», каждый гражданин через портал может попасть на прием к первым руководителям государственных органов, которые ответят на любые вопросы

**К концу 2017 года в Казахстане число зарегистрированных пользователей портала электронного правительства достигло 7 млн.**

Фото: shutterstock.com/Andrey\_Popov

по видео-конференц-связи. Услуга действует уже более пяти лет.

Для удобства граждан в мае текущего года в Казахстане был запущен Telegram-бот @EgovKzBot, через который сегодня можно получить 16 видов услуг, в том числе записаться на прием к врачу, получить адресную справку и даже найти работу. На текущий момент на Telegram-бот подписаны более 24 тыс. человек, которые с момента его запуска подали более 27 тыс. запросов.

Популярность портала с каждым годом набирает обороты. В 2017 году через инфраструктуру электронного правительства гражданам Казахстана оказано более 34 млн государственных услуг. Для сравнения: в 2012 году их количество составило 10 млн. За 5 лет показатель вырос в 3,4 раза. При этом общее количество оказанных услуг за все годы превысило отметку в 200 млн.

В топе наиболее популярных электронных услуг 2017 года оказалась услуга «Выдача адресных справок с места жительства», которой воспользовались 16,24 млн раз, справку о пенсионных отчислениях за год запросили 2,77 млн раз, справку о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество и его технических характеристиках – 2,64 млн раз. Также в десятке наиболее запрашиваемых услуг портала оказались «Постановка на очередь в детский сад» и «Госрегистрация прав на недвижимое имущество».

В 2010 году на портале появились первые транзакционные услуги, предполагающие возможность проведения онлайн-платежей. С тех пор казахстанцы по достоинству оценили удобство онлайн-оплаты налогов и штрафов через egov.kz. В 2017 году через платежный шлюз электронного правительства осуществлено платежей на сумму более 17 млрд тенге, при этом по сравнению с предыдущим годом совокупный объем платежей увеличился на 30,8%. А за последние 3 года отмечается рост количества произведенных гражданами транзакций вдвое, с 639,7 тыс. в 2014 году до 1,91 млн транзакций в 2017 году. В целом сумма всех платежей за период работы сервиса на портале составила более 46 млрд тенге.

Недавно АО «Национальные информационные технологии» совместно с комитетом государственных доходов МФ РК запустило новую услугу «Оплата налогов и других обязательных платежей в бюджет» на портале egov.kz. Данная услуга позволит налогоплательщикам (физическим и юридическим лицам) оплатить 18 типов налогов и обязательных платежей. Ранее на портале были доступны для оплаты лишь четыре вида налогов для физических лиц.

Ежегодно увеличивается количество выданных электронных цифровых подписей. Так, в 2017 году в Казахстане было выдано 6,49 млн ЭЦП, из них более 1,5 млн ЭЦП были получены на удостоверение личности.

К концу 2017 года в Казахстане число зарегистрированных пользователей портала электронного правительства достигло 7 млн. При этом в 2017 году было зарегистрировано более 1 млн пользователей, в том числе 45,9 тыс. юридических лиц.

Как ни странно, большинство пользователей портала – представители прекрасного пола, их на сайте оказалось 4,23 млн человек. Мужчин-пользователей на 1,4 млн меньше – 2,8 млн человек. Самыми активными пользователями портала в прошлом году оказались казахстанцы от 24 до 34 лет, таких «юзеров» на egov.kz насчитали 46% от общего количества. 20% пользователей сайта являются представителями возрастной категории от 35 до 44 лет, 15% – от 18 до 24 лет. Меньше всех порталом пользуются пенсионеры, пользователей старше 65 лет оказалось всего 2%.

Наибольшее число посетителей сайта зафиксировано в городе Алматы – 5,66 млн заходов, или 32,3% от общего числа посетителей в 2017 году. Из Астаны портал в прошлом году посетили 3,38 млн раз, что составляет 19,3% посетителей. На третьем месте оказались жители Караганды, которые посетили egov.kz 1,21 млн раз, или 6,9% от общего количества. В числе активных пользователей также оказались жители Шымкента, Костаная и Атырау.

# Реальность меняется постепенно

Почти год назад в Казахстане стартовала государственная программа «Цифровой Казахстан». Пришло время подводить предварительные итоги. И если еще в прошлом году эксперты говорили о рисках новых (disruptive) технологий, то сегодня приходит понимание, что нам уже удалось разработать четкую цифровую стратегию. В этой связи зарубежные корпорации более охотно подписывают соглашения по цифровизации казахстанских предприятий, а на рынок труда выходит поколение Z, которое меняет правила игры.

Алем МАКСУДОВ

Основная цель цифровизации – использование современных технологий для кардинального повышения производительности и ценности предприятий. Но если раньше мы скептически относились к инновационным идеям, то сегодня реальность доказывает, что новые технологические разработки, внедренные в производственные процессы, применяемые в медицине или на полях, – все это настоящий мир, в котором мы живем.

## От медицины до АПК

В очередной раз подтвердили этот факт участники прошедшего в Астане международного инновационного форума Digital Bridge. Так, председатель правления «Sanofi Казахстан» Ранга Веларатне наглядно показал, что уже в ближайшее время пациентам не обязательно будет сдавать массу анализов. Врачу достаточно лишь провести планшетом по телу больного, чтобы увидеть то, что происходит внутри его организма. Умные приборы оценят состояние человека, лишь проанализировав ДНК.

Активно и довольно успешно применяются цифровые технологии и в сельском хозяйстве. Здесь цифровизация направлена на упрощение и автоматизацию работы крестьянских хозяйств. Сегодня фермер – это уже не просто человек в телогрейке, заляпанных сапогах и с лопатой в руках. Современный крестьянин – это специалист, управляющий своим хозяйством посредством компьютерных программ и электронных данных, полученных с полей.

Еще в сентябре текущего года, выступая на заседании правительства, первый вице-министр сельского хозяйства РК Арман Евниев сообщил, что рамках цифровизации будет создано не менее 20 цифровых и 4 тыс. продвинутых ферм по всей республике и обеспечена стопроцентная автоматизация процессов и госуслуг.

В планах Минсельхоза в процессе цифровизации АПК использовать опыт таких стран, как Канада, Турция, Австралия, Германия и США, по быстрому онлайн-займам, анализу и прогнозу погоды, планированию урожая, мониторингу цен. Ведомство намеревается посредством автоматизации решать затруднения, возникающие у фермера на начальном этапе деятельности, со сбором информации, получением консультаций, обучением.

## Это не сказка будущего

Свое веское слово инновационные разработки IT говорят и в сфере промышленного производства. Напомним, в сентябре 2017 года, вступая в Астане в рамках XI Евразийского форума KAZENERGY, спикеры рассказали, что, к примеру, в «Казатомпроме» внедряется целый ряд проектов по цифровизации и роботизации производства. «Цифровой рудник» – этот тот самый базис, который послужит для внедрения на нашем производстве комплекса разнообразных систем, которые, по сути, и представляют собой Индустрию 4.0. Это аддитивные технологии, дополненная реальность, big data и многое другое. Проект уже прошел первый пилотный этап на предприятии «Казатомпром SaUran», – сообщил тогда и. о. главного директора по трансформации и кадровой политике Национальной атомной компании Мирас Касымов. По его словам, с начала внедрения проекта «Цифровой рудник» получен ряд эффектов, в частности сократилось время диагностирования оборудования с 14 дней до двух, втрое уменьшилось время сниженной производительности скважины, кроме того, выявлен потенциал снижения потребления электроэнергии на 10%, а также сократилось время подготовки отчетности.

## Поколение Z

Любопытное исследование провела компания Dimensional Research по заказу Dell Technologies, поставившей предприятиям ключевую инфраструктуру для построения цифрового

будущего, трансформации IT и защиты баз данных. В период с августа по сентябрь 2018 года в 17 странах мира были опрошены более 12 тыс. учащихся средних школ и вузов. Исследования показали, что 80% молодых людей хотели бы работать с передовыми технологиями и более трети заинтересованы в IT-карьере.

Основываясь на анализе полученных данных, эксперты компании Dell Technologies приходят к выводу, что, поскольку на рынок труда стало выходить поколение Z, происходит изменения, которые меняют устоявшиеся правила рынка: технологии становятся на первое место и в результате этого цифровизация бизнеса усиливается.

Поколение Z – это люди, родившиеся после 1996 года и известные как поколение постмиллениум. Они лучше и легче разбираются в технологиях, чем их предшественники.

Впрочем, исследования также показали, что одновременно с уверенностью в своих способностях разбираться почти с любой технологией представители поколения Z чувствуют неуверенность из-за отсутствия навыков общения и опыта, требования к которым предъявляют работодатели. Почти каждый респондент (94%) в той или иной степени проявил беспокойство по поводу будущего трудоустройства. 57% считают свое образование прекрасным для получения хорошей работы и построения успешной карьеры. 52% полагают, что имеют требуемые технические навыки и в то же время не обладают базовыми навыками, которые также важны.

Вместе с тем представители более старших поколений беспокоятся о том, что сотрудники поколения Z обойдут их в карьерном росте. Согласно другому исследованию Dell Technologies, 87% топ-менеджеров беспокоит вопрос, смогут ли их компании предложить равные перспективы людям разных поколений.

Между тем, как сообщает интернет-ресурс forbes.kz, на состоявшемся в Астане открытии международного технопарка Astana Hub молодые участники данного мероприятия наглядно продемонстрировали, что это самое поколение Z, о котором беспокоятся топ-менеджеры различных компаний мира, вполне самостоятельно и выдает решения, которые превращают фантастику в реальность. Так, к примеру, молодые специалисты Арман Сулейменов, Рустем Акишбеков, Олжас Сатиев и Алена Ткаченко сумели самостоятельно выйти на международные рынки США, Австрии и Юго-Восточной Азии.

Арман Сулейменов – сооснователь студии разработки Zero To One Labs, создатель школы промышленного программирования pFactorial, разработчик мобильных приложений не только для казахстанских пользователей, но и для пользователей США, Восточной Азии и Европы.

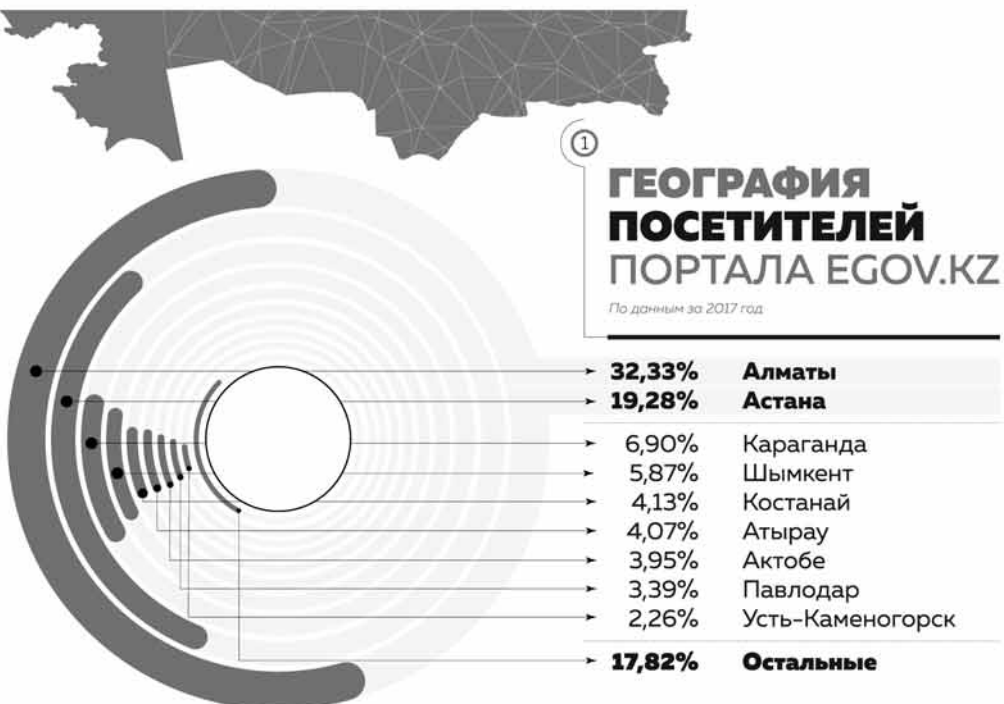
Рустем Акишбеков – партнер в инвестфонде Arkley Venture Capital и помогает молодым предпринимателям Германии, Австрии, Швейцарии и СНГ развивать свои стартапы и добиваться успеха на мировой арене. Рустем создал систему, с помощью которой любой человек, в том числе ребенок дошкольного возраста, сможет использовать сложную электронику для программирования и робототехники.

Олжас Сатиев – сооснователь и глава ОЮЛ «Центр анализа и расследования кибератак». За последние три года ЦАРКА провел тесты для выявления уязвимостей сотен местных и зарубежных государственных порталов и частных компаний, в том числе банков, портала egov.kz, компании KEGOC, американской компании Nimbus Inc.

Алена Ткаченко – сооснователь компании Nommi и школы программирования Love to Code. Nommi готов обеспечивать путешественника, приехавшего в любую из 150 стран мира, дешевым интернетом, забирая трафик у операторов сотовой связи либо из бесплатных Wi-Fi-сетей. В декабре прошлого года команда Nommi запустила кампанию на краудфандинговой платформе Indiegogo, и пользователи сайта помогли собрать более \$95 тыс. для реализации идеи. Треть предзаказов из проданной тысячи Nommi купили в США. Значительная часть ушла в страны Юго-Восточной Азии: Сингапур, Гонконг, Малайзию. Казахстан, Германия, Австралия, Канада, Великобритания и Швейцария также заинтересовались устройством.

Итак, сегодня реальность меняется с быстрой силой. Осталось лишь задаться вопросом, успеет ли мы за ней. Ведь очевидно, что страны, которые поддерживают новые веяния, имеют более высокий ВВП и оказываются среди лучших. В этой связи, как подчеркивают менеджеры иностранных компаний, принимая участие в форуме Digital Bridge и мероприятии Astana Hub, Казахстан делает правильные шаги в этом направлении.

# СТАТИСТИКА ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РК



# ТОП-10 ПОПУЛЯРНЫХ УСЛУГ НА EGOV.KZ

КОЛИЧЕСТВО ВЫДАНЫХ ОНЛАЙН-УСЛУГ

По данным за 2017 год.

16 238 572	Выдача адресных справок с места жительства
2 772 323	Выдача справки о пенсионных отчислениях
2 638 413	Выдача справки о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество и его технических характеристиках
2 460 915	Выдача справки об отсутствии (наличии) недвижимого имущества
1 511 925	Выдача справки о наличии (отсутствии) судимости
394 273	Выдача справки о зарегистрированном юридическом лице, филиале или представительстве
235 912	Постановка на очередь детей в детский сад
195 598	Получение справки о государственной регистрации юридического лица, учетной регистрации филиала (представительства)
178 478	Выдача справки об отсутствии (наличии) недвижимого имущества физического лица
149 950	Государственная регистрация прав на недвижимое имущество



# НОВЫЙ ВЗГЛЯД

В СЭЗ «ПИТ» может появиться линия по сборке гаджета казахстанских разработчиков – очков, снимающих видео в формате 360 градусов, компании ORBI Prime.

**Анна ШАПОВАЛОВА**

Сооснователи молодой компании ORBI Prime – два алматинца Адиль Суранчин и Искандер Рахманбердиев. Чуть позже к ним присоединился третий сооснователь – россиянин Александр Морено.

Молодые люди разработали первые в мире очки, предназначенные для съемки видео в режиме 360 градусов.

«Над проектом мы начали работать около трех лет назад. Мы привлекали средства и инвестиции в Казахстане. Местные инвесторы – Кенес Ракишев и Бахаридин Аблазимов. Раунд оценивается в \$3 млн, плюс мы привлекли \$350 тыс. с предзаказов. Работа идет полным ходом, настроена сборочная линия, и скоро начнутся поставки. Первая сборочная линия находится в Китае, но мы настраиваем вторую линию в СЭЗ «ПИТ «Алатау». Будем и тут собирать. В Алматы потребуются несколько месяцев, к концу года линия будет запущена. Есть шанс, что вторую партию будем собирать и в Китае и в Казахстане», – рассказал Адиль Суранчин.

По его расчетам, окупаемость проекта – 1,5–2 года с момента выхода на рынок.

«Выходом на рынок будет считаться вторая партия. Первая расходуется по предварительным заказам, которые поступили из 70 стран мира, большая часть из США, стран ЕС, Японии, Австралии и стран Юго-Восточной Азии на сумму \$350 тыс.», – уточнил он.

Необходимость появления на рынке гаджета, по его мнению, обусловлена тем, что существует нехватка эргономики существующих устройств, которые позволяют записывать видео 360. Они все обладают общим недостатком – устройством или нужно держать в руках либо перед собой, или крепить на шлем, покупать дополнительные аксессуары и крепежи. Все это стоит денег и выглядит не слишком эстетично. Второй аспект – нехватка самого контента в формате 360 градусов.



«На сегодняшний день много компаний производит VR-сетки, их на самом деле более 200, но все они сталкиваются с тем, что у них недостаточно контента для устройств, и они вынуждены самостоятельно создавать такой контент в своих студиях. Нет органичного роста подходящего контента 360. Мы как раз эту проблему и хотим решить с помощью нашего устройства – демократизируем создание VR-контента и контента 360 градусов для популярных площадок», – поясняет Адиль Суранчин.

Технический директор компании Александр Морено рассказал, что в начале работы над прототипом очков были определенные сложности с поиском технических решений.

**Первая партия казахстанского гаджета будет выпущена в Китае. Планируется, что производство второй партии запустят уже в Казахстане.**

Фото: www.cnet.com

«Когда мы начинали проект, большая часть из того, что используется, еще не существовала. Не было линз, которые могли бы дать нужный угол обзора, ни процесса, который мог бы обрабатывать это видео. Три года назад не было ничего. Но технологии не стоят на месте, сами ничего не разрабатываем, интегрируем новинки в свой продукт», – отмечает он.

Видео с очков можно записывать непрерывно в течение часа. Качество изображения каждой камеры – Full HD, что в итоге выдает общую картинку с 4K-разрешением. Готовое видео можно смонтировать на специально разработанном софте как в мобильном приложении, так и на компьютере.

«Камеры расположены по периметру очков, и чтобы 4 видео склеить в панораму 360 без видимых стыков, мы делаем это динамически – анализируем каждый кадр и на основании этого склеиваем. Второй момент – стабилизация.

**Разрешение видеозаписи** – до 4K (3840 x 2160) при частоте кадров 30  
**Характеристики линз** – 1080p, **угол обзора каждой** – 160 x 110°  
**Угол обзора «сшитой» сферы** – 360 x 300°  
**Максимальная продолжительность роликов** – до 60 минут  
**Запись звука** – MP4 (AAC стерео 48 кГц)  
**Вес** – 157 грамм  
**Синхронизация с мобильными устройствами по Wi-Fi** – есть  
**Объем памяти** – microSD до 128 Гб  
**Интерфейсы** – Micro-USB  
**Класс защиты** – IP64

## Особенности интернет-культуры

### Как будет развиваться рынок диджитал-рекламы?

**Видеоблогинг – одно из наиболее быстро развивающихся направлений. О трендах, тенденциях и бюджетах в этом направлении рассказала операционный директор компании Yoola Анна Градиль.**

**Анна ШАПОВАЛОВА**

– Насколько казахстанский видеоблогинг развит в сравнении, допустим, с российским или с мировым?

– На наш взгляд, видеоблогинг как new media в Казахстане развивается быстрыми темпами, и мы видим большой потенциал на этом рынке, иначе не стали бы на него выходить. Появляется все больше местных креаторов, которые формируют новое поколение артистов, медийных личностей и селебрити. Разумеется, авторы смотрят на контент друг друга, и Казахстан в этом не исключение. Перенимать чей-либо опыт или просто вдохновляться работами других не является чем-то зазорным. На наш взгляд, контент казахстанских авторов ничуть не уступает российскому или западному контенту – просмотры говорят сами за себя.

– Существуют ли отличительные особенности казахстанского рынка?

– Это относительно молодой рынок с точки зрения influencer marketing и продаж видеорекламы в диджитал, но мы видим большой интерес со стороны брендов и агентств, которые готовы работать с этим инструментом и вкладывать деньги.

– Насколько легко или же тяжело подыскивать партнеров YouTube в Казахстане? Много ли блогеров соответствует требованиям и что от них, собственно, требуется?

– Сейчас в нашем портфолио в Казахстане порядка 100 крупных видеоблогеров, и эта цифра будет только расти. В первую очередь мы оцениваем размер канала, динамику роста, качество контента, и в целом нам важно видеть желание автора расти и развиваться.

– Достаточно ли высокий уровень профессионализма у наших звезд YouTube? Над чем им стоит поработать?

– Когда вы создаете и развиваете канал на YouTube, всегда есть над чем поработать – неважно, новичок вы или уже популярный блогер. Это и работа над форматом, и контентная стратегия канала, и его техническая оптимизация. Здесь, в Казахстане команда Yoola уже работает со многими авторами в этих направлениях, чтобы улучшить



показатели их каналов и добиться максимального успеха на YouTube. Кроме того, мы помогаем креаторам лучше понимать рекламный рынок, как он устроен и как эффективно работать с рекламодателями. Наша основная задача – помогать растить их каналы и бренды и зарабатывать на этом не только на YouTube, но и вне платформ.

– Какова динамика роста рекламных бюджетов, предназначенных для интернет-ресурсов? Как много казахстанские компании тратят на рекламу в YouTube?

– Доля интернет-рекламы на мировом рекламном рынке показывает уверенный рост, и, если верить аналитикам, ожидается, что по итогам 2018 года она превысит долю ТВ-рекламы. Что касается видеорекламы в Казахстане, мы предполагаем, что в ближайшие годы размер рынка сможет превысить \$5 млн. Основной мировой рекламный тренд – это сильный рост диджитал-рекламы и фактически перекося в ее сторону в рекламных миксах компаний. В том числе растет доля мобильной рекламы, где видео является основным рекламным носителем. В целом мы полагаем, что уже совсем скоро видеореклама займет ключевые позиции в медиапланах крупнейших брендов и компаний из разных бизнес-секторов.

– Как, по вашему мнению, изменится контент-наполнение YouTube-каналов в дальнейшем? Какие жанры будут преобладать?

**А. Градиль: «У рекламодателей появляется доступ к более привлекательной аудитории – более качественной, зрелой и платежеспособной».**

Фото: rexplore.ru

Какие вообще тренды развития YouTube намечаются?

– Особенность современной интернет-культуры – ее непредсказуемость. Тренды, новые фор-

маты, мемы, инфоповоды берутся ситуативно, охватывают широкую аудиторию почти моментально и исчезают. Не так давно были популярны челленджи, теперь они уже на спаде. По этой причине предугадать развитие определенных форматов сложно, но есть тенденции, которые диктует сама платформа.

Например, самый главный тренд на YouTube сейчас – это движение в сторону безопасного контента. Платформа активно борется с трэш-роликами, демонетизируя их авторов и блокируя сомнительные каналы. В таких условиях развиваться на платформе смогут только те блогеры, которые будут создавать интересный контент, не нарушая правил.

– Как меняется аудитория YouTube? Мне кажется, аудитория взрослеет. Почему происходят такие изменения и с чем они связаны?

– Вы правы, аудитория YouTube действительно «взрослеет», а точнее растет более возрастной сегмент аудитории – 25–44. Этот тренд виден и в аналитике аудитории каналов Yoola. Он в первую очередь связан с видеоконтентом: появились форматы и жанры, интересные более взрослой

Очки носят люди, и очки трясутся, но если мы хотим, чтобы человек не задумывался, что он в данный момент снимает видео, необходима стабилизация изображения. Нам удалось решить проблему техническими новинками, к тому же в программном обеспечении заложены функции стабилизации изображения», – уточнил Александр Морено.

Пока гаджет выпускается хоть и в различной цветовой гамме, но имеет единый спортивный дизайн. Вторая версия продукта будет иметь кэжуал-дизайн, ее оснастят складывающимися дужками. Пока возможности гаджета несколько ограничены, но работа над расширением функционала продолжается.

«Пока онлайн-показ невозможен, есть режим онлайн-превью на телефоне. Это обусловлено тем, что первую версию не хотели перегружать функционалом, да и существующие сети пока не способны передавать в режиме онлайн необходимый объем трафика, ведь итоговое видео с разрешением 4K и транслировать его сложно», – отмечает он.

В январе 2018 года полностью функциональные прототипы очков ORBI были представлены на международной выставке CES (Consumer Electronic Show) в Лас-Вегасе. Это крупнейшая выставка потребительской электроники, где представляются все новые устройства. Гаджет, разработанный казахстанцами, получил две награды – за удобство пользования и за возможность создания контента для виртуальной реальности. Стоимость по предзаказу около \$400, розничная будет порядка \$500.

Когда вы создаете и развиваете канал на YouTube, всегда есть над чем поработать – неважно, новичок вы или уже популярный блогер. Это и работа над форматом, и контентная стратегия канала, и его техническая оптимизация

аудитории, это интервью, ток-шоу. Второй немаловажный фактор – это качество контента, которое, безусловно, улучшается. Взрослая аудитория более чувствительна к качеству видео, и теперь у нее есть доступ к большему выбору качественных шоу и роликов на YouTube, что ее и привлекает. Во-вторых, с течением времени весомая часть аудитории YouTube «выросла» на этой платформе и теперь перешла в ее более возрастной сегмент. Этот тренд становится на руку рекламному рынку: у рекламодателей появляется доступ к более привлекательной аудитории – более качественной, зрелой и платежеспособной. При этом стоимость рекламного контакта (CPV) на YouTube в разы ниже, чем стоимость попадания в аналогичный сегмент через классические ATL-инструменты.

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

**Дауыс Периодика 2774168**  
**Агентство Евразия Пресс 3822511**  
**Эврика-Пресс 2337850**

**ПОДПИСКА • 2019**  
**I полугодие**

# Не обмануть ожидания

За полгода, что возглавляет акимат города Тараза, Галымжан Абдраимов, возможно, слышал в свой адрес множество разных оценок. Но нельзя не отметить, что с весны в областном центре изменилось многое. И все эти изменения направлены не только на улучшение облика городских улиц, но и на повышение качества жизни населения. Это именно то направление, о котором в своем послании народу страны говорит президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. О том, на что еще обращает внимание в своей работе, аким города Тараза рассказал корреспонденту «Къ».

**Людмила МЕЛЬНИК**

– Галымжан Райылович, какие вопросы, касающиеся жизнеобеспечения областного центра, вы считаете наиболее актуальными?

– Разумеется, в настоящее время мы уделяем серьезное внимание подготовке многоэтажного жилого сектора к зиме. Отопительный сезон в этом году в Таразе начался немного раньше – 10 октября. Именно в это время и выяснилось, что не все многоэтажки оказались готовы к приему тепла. В городе очень много домов, построенных в 60–80 годах прошлого века. Сегодня они все нуждаются в проведении капитального ремонта. Нужно менять кровлю, приводить в порядок подвалы, менять водопроводную и отопительную системы, обновлять подъезды. Сами понимаете, эту работу мы осуществляем в рамках программы «Развитие регионов до 2020 года», раздела «Модернизация жилищно-коммунального хозяйства». В этом году за лето было отремонтировано 24 многоэтажных дома. Мы проводим встречи с населением, на которых вместе обсуждаем накопившиеся проблемы. Но что интересно



– жители хотят решить все вопросы за счет государства. Я однажды не выдержал, спросил: «А дом, в котором вы живете, чей?». По закону эта многоэтажка полностью принадлежит собственникам квартир. Но жители каждый раз занимают интересную позицию. Когда на территории их двора кто-то начинает что-то возводить, они заявляют: «Двор наша собственность, и мы не позволим здесь самовольничать!». Но как только дело касается ремонта дома, все его собственники ждут помощи от государства. При этом бережно относятся к своему имуществу они не хотят.

– На этой встрече люди к вам прислушались?

– Да. Многие согласились с моим мнением. Кто-то, конечно, не понял, о чем я говорил, и стоял на своем: «Ты аким, ты и делай!». Что еще интересно – в последнее время многие дома стали выходить из состава КСК. Почему? На

**Г. Абдраимов: «Как только дело касается ремонта дома, все его собственники ждут помощи от государства. При этом бережно относятся к своему имуществу они не хотят».**

Фото: Виктор БАРБАШ

самом деле все очень просто. Достаточно мнения одного человека, чтобы остальные потянулись за ним и приняли решение о выходе из кооператива собственников квартир. И когда начинается выяснение, почему так получилось, большинство участников такой инициативы разводятся руками. Причем решение, как правило, принимают пенсионеры и безработные. Те, кто работает, в общих собраниях собственников квартир не участвуют. Получается, что решение о выходе из КСК приняла кучка людей, не компетентных в этом вопросе.

– Подобные недоразумения не помешают последующей реализации программы модернизации ЖКХ в Таразе?

– Мы продолжим эту работу, несмотря ни на что. В следующем году на ремонт многоэтажных домов

предусмотрено выделение средств из республиканского бюджета. Если возвратных средств будет недостаточно, то нам разрешено выделять и из местного бюджета дополнительные суммы. Это позволит охватить ремонтом большее количество домов, нежели в прошлые годы. Предварительно на каждый дом оформляется дефектный акт, составляется смета. И уже исходя из этих документов определяются затраты на проведение реконструкции. При этом часто мы включаем в смету замену мягкой кровли дома на шатровую.

– Если я не ошибаюсь, механизм программы модернизации не предусматривает ремонт кровли...

– Мы эту работу проводим отдельной статьей, потому что большинство домов нуждается именно в капитальном ремонте крыши. Вы же сами понимаете, если в доме течет крыша, жить в нем невозможно. Кстати, там, где хорошо работает председатель КСК, состояние крыши и подвалов не вызывает беспокойства ни у нас, ни у жильцов. Но таких примеров мало.

– Какие пожелания вы часто слышите от жителей областного центра, помимо просьб о ремонте домов?

– Во время встреч люди говорят о том, что в микрорайонах детям нечем заняться. Поэтому мы сейчас строим спортивные площадки. В этом году мы поставили девять спортплощадок, на что выделили средства из городского бюджета, и четыре таких объекта появились во дворах благодаря спонсорам. Сейчас работаем над тем, чтобы увеличить их количество. Ведь детей нужно занять с пользой для них. Когда подростки и молодежь не знают, куда потратить свою энергию, ничего хорошего из этого не получится. Мы хотим, чтобы спортплощадки были в каждом дворе.

– Значит, пока вы уделили внимание состоянию жилого фонда и досугу для детей? Остальные проблемы будут решаться?

– Ну почему же? Вы не могли не заметить, что этим летом много сделано для приведения в порядок городских скверов и парков. Ведь жители и гости нашего города должны отдыхать в нормальных условиях, знать, куда пойти, чтобы провести время с пользой для себя. Мы недавно открыли обновленные городские парки и набережную и услышали от людей искренние слова благодарности. Пока мы охватили этой работой парки «Женис» и имени Кайрата Рыскулбекова. Теперь перед нами стоит задача по реконструкции парка имени Турара Рыскулова и Майской рощи. В настоящее время ведутся работы в сквере «Атшабар» и по улице Ниеткалиева.

– Все это хорошо. Но в ваших планах есть работа по приведению в порядок окраинных территорий?

– Так ведь сквер по улице Ниеткалиева как раз и находится на одной из окраин. А если вы имеете в виду район, расположенный за железнодорожной линией, то там мы тоже строим спортивные площадки, ремонтируем дороги, приводим в порядок систему водоснабжения, и эта работа будет продолжена. Кроме того, в текущем году из городского бюджета выделено 18,5 млн тенге на разработку проекта детальной планировки для 28 дачных массивов, расположенных в районах жилых массивов «Кумшагал» и «Шолдала». Также 45 млн тенге направлены на проведение комплексных инженерно-геодезических изыскательских работ на застроенных территориях города Тараза. Результаты этих исследований позволят составить план этих территорий для присоединения их к городским и включения в Генплан развития Тараза на 2010–2025 годы.

## И обучим, и трудоустроим

В настоящее время в рамках программы «Серпін» в Актюбинской области обучаются свыше 600 студентов из других регионов республики. В основном это будущие педагоги. Начиная с прошлого года, в Актюбинском региональном университете имени К. Жубанова начали готовить будущих специалистов по направлению «Технические науки и технологии». Как решаются вопросы дефицита педагогических кадров и трудоустройства участников программы, рассказали в одном из крупнейших университетов Западного региона.

**Наталья САЛЬКОВА**

Потребность в педагогах есть практически в каждом районе Актюбинской области, рассказывает методист АРГУ им. К. Жубанова Айгуль Мухамбетова. С той лишь разницей, что где-то не хватает учителей математики и информатики, а где-то химиков и биологов. Однако в решении одного из самых актуальных на сегодняшний день вопросов намечались позитивные сдвиги. И в первую очередь специалисты связывают это с реализацией в регионе программ «Серпін». Сейчас в АРГУ им. К. Жубанова по данной программе обучается 605 студентов. Больше всего приехавших на обучение из Кызылординской, Мангистауской и Туркестанской областей.

«Учителей не хватает как в самом Актобе, так и в районах области. Кто-то уходит на пенсию, кто-то переезжает в другие регионы.

## Помощь нового формата

О том, как в регионе определяют нуждающихся в адресной социальной помощи нового формата и кто ее получает, рассказали в управлении координации занятости и социальных программ Восточно-Казахстанской области.

**Антон СЕРГИЕНКО**

По информации руководителя управления Елены Старенковой, новый формат адресной социальной помощи подразумевает объединение в одну категорию всех видов существующих выплат, которые получают малообеспеченные семьи. Это и адресная социальная помощь, и специальное государственное, и детское пособия.

«Вообще адресная социальная помощь нового формата для малообес-

Постоянно держим этот вопрос на контроле. В основном нужны учителя математики, химии, физики», – рассказывает Айгуль Мухамбетова.

Сейчас участники программы обучаются в университете по 14 педагогическим специальностям. Это дошкольное обучение, педагогика и психология и другие. В прошлом году добавились и технические специальности, такие как информационные системы, вычислительная техника и программное обеспечение, химические технологии органических и неорганических веществ.

Первые 134 студента, обучавшиеся по программе «Серпін», уже окончили вуз. Причем более 40% из них получили дипломы с отличием. Хорошая успеваемость, подчеркивают педагоги, и у тех, кто обучается в данное время. По итогам летней сессии успеваемость составила 100%, качество обучения – 90,8%. Чтобы идти в ногу со временем, в учебном заведении постоянно обновляют библиотечный фонд и оснащают лаборатории. Большое внимание уделяют трудоустройству выпускников. В этом году 124 студента из 134 были предприняты распределены на работу в общеобразовательные учреждения Актобе и области.

10 выпускники были освобождены от распределения, так как имеют детей в возрасте до трех лет. На данный момент из 124 человек 76 поступили на учебу в магистратуру, пять освобождены в связи с беременностью, 43 работают по распределению. «В следующем году планируется обеспечить трудоустройство выпускников в нашем регионе на 100%», – делится представитель вуза.

«Считаю, что это очень хорошая программа, так как студенты получают бесплатное образование и

гарантированные рабочие места после учебы. Это хорошая возможность для старта. Кроме того, участники программы в первую очередь обеспечиваются местами в общежитии. В вузе в настоящее время четыре студенческих общежития. В них есть все необходимое: библиотека, интернет-зал для студентов. Также имеются два спортивных комплекса, технопарк», – говорит Айгуль Мухамбетова.

Судя по выпуску прошлого года, среди поступающих в университет по программе «Серпін» наиболее востребованы такие специальности, как педагогика и психология, казахский язык, математика и информатика. К апрелю в вузе уже точно будут знать, в какие районы области и каких специалистов необходимо направить. Для распределения выпускников создали специальную комиссию, в которую вошли представители акимата области, областного управления образования, центра занятости, преподаватели и студенты.

«Будем приглашать на эти встречи выпускников, чтобы они могли поделиться опытом со студентами. Мы трудоустроиваем выпускников и поддерживаем с ними связь. Постоянно выезжаем в районы для проведения профориентационной работы. Организовываем встречи с работодателями. У нас очень много студентов из Кызылординской области. В прошлом году приезжали представители этой области, акимата, центра занятости. Студентам объяснили, что они в своем регионе могут столкнуться с трудностями при трудоустройстве и убедили их в необходимости поработать в Актюбинской области, тем более, что у нас есть программы поддержки молодых специалистов. Например, «С дипломом в село», – рассказывает Айгуль Мухамбетова.

37 тыс. семей региона. По итогам бесед и составления необходимых документов адресная социальная помощь была назначена 28 тыс. граждан, то есть более чем 6100 семьям.

«Кроме того, почти 5 тыс. семей назначена обусловленная денежная помощь. А к мерам содействия занятости мы привлекли почти 3 тыс. человек. Всего же социальной адаптацией было охвачено 15 487 получателей», – резюмировала г-жа Старенкова.

Руководитель управления напомнила, что денежные пособия выплачиваются либо одновременно раз в квартал, либо ежемесячно. Что касается выплат, связанных с выполнением обязательств по развитию индивидуального предпринимательства, либо создания личных хозяйств, то они особенно эффективны в случае, если один из членов малообеспеченной семьи устраивается на постоянную работу.

## Новый дом вместо пустого участка



Фото: shutterstock.com / Radovan1

Потребность в индивидуальном жилье в двух городах довольно внушительна. На 1 октября текущего года в очереди на получение земельного участка под ИЖС в Усть-Каменогорске стояло 3 468 человек, в Семее – 24 472 человека.

**Антон СЕРГИЕНКО**

По информации управления строительства, архитектуры и градостроительства Восточно-Казахстанской области, которое курирует эту программу в регионе, в связи с тем, что индивидуальное жилье характеризуется неоднородным внешним обликом строений и стихийностью застройкой, программой «Нурлы жер» предусмотрено строительство ИЖС в едином архитектурном стиле.

Стоимость такого строительства и реализации 1 кв. м жилого дома не должна быть выше 120 тыс. тенге.

Жилье в этом проекте реализуется гражданам, состоящим в очереди на получение земельного участка под ИЖС. Очередники, участвующие в пилотном проекте, выкупают готовый жилой дом за счет собственных средств, ипотечных займов банков второго уровня или Жилстройсбербанка.

«Реализация жилья осуществляется в соответствии с правилами реализации построенного или приобретенного у частных застройщиков жилья в рамках государственной программы жилищного строительства «Нурлы жер», утвержденными приказом исполняющего обязанности мини-

стра по инвестициям и развитию Республики Казахстан», – отмечает в управлении строительства, архитектуры и градостроительства Восточно-Казахстанской области.

При условии участия в пилотном проекте очеренник получает бесплатно земельный участок до 10 соток с введенным в эксплуатацию жильем домом с подведенной инженерно-коммуникационной инфраструктурой, то есть сетями водо- и электроснабжения. Вообще в регионе в рамках пилотного проекта планируется строительство одноэтажных жилых домов в едином архитектурном стиле в 28-м жилом районе Усть-Каменогорска и жилом массиве «Акса́й» Семее.

54 кирпичных дома возведут в 28-м жилом районе областного центра за счет выпуска облигационных займов. Предусмотрено финансирование в сумме 609,6 млн тенге (10 домов площадью 130 кв. м; 13 домов площадью 100 кв. м; 31 дом площадью 80 кв. м). Конкурсные процедуры завершены, подрядчиком определена фирма ТОО «Компания Восток-Строй».

«В текущем году начаты и будут продолжены в следующем году работы по подведению сетей водо- и электроснабжения. На строительство магистральных сетей водоснабжения выделены средства 513,961 млн тенге, в том числе: из республиканского бюджета – 249,953 млн тенге, из местного бюджета – 264 млн тенге. Срок завершения – 2019 год», – подчеркнул в управлении.

В дальнейшем на территории микрорайона планируется строительство трех детских садов, школы, торгового центра, здания местной администрации.

Что касается жилого массива «Акса́й» в Семее, то уже определены четыре застройщика в лице ТОО «Өкен», ТОО «Сәт транс», ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий», ТОО «СемПутьСтрой», которые изъявили желание построить за счет собственных средств первые 50 домов по утвержденным проектам. Завершены работы по строительству пяти демонстрационных домов.

На территории жилого массива ведутся работы по строительству сетей электроснабжения со сроком завершения в текущем году, начаты и будут продолжены в 2019 году работы по строительству сетей водоснабжения.

В 2018 году из городского бюджета выделено 87,7 млн тенге на завершение работ по строительству сетей электроснабжения.

По проекту детальной планировки, в жилом массиве «Акса́й» планируется строительство трех детских садов, двух школ, больницы, 11 объектов обслуживания, двух торгово-развлекательных центров, двух детских спортивных площадок, нескольких кафе.

«В настоящее время акиматами городов Усть-Каменогорск и Семей проводится работа по актуализации списка очеренников и во включению в пилотный проект, АО «Жилстройсбербанк Казахстана» проводит оценку платежеспособности очеренников, желающих участвовать в пилотном проекте», – резюмировала в ведомстве.

По городу Семей 70 человек получили направления для подтверждения платежеспособности в АО «ЖССБ», по Усть-Каменогорску заинтересованных в пилотном проекте из опрошенных 70 человек проявили всего 19.

# Становление магического рейха



Фото: www.112.ua

Новые фильмы, снятые по книгам Джоан Роулинг, зритель ждет, пожалуй, не меньше, чем продолжение «Звездных войн» или очередную серию приключений супергероев Marvel. Посему нет ничего удивительного, что «Фантастические твари: Преступления Грин-де-Вальда» стала одной из самых ожидаемых кинолент этого года.

**Елена ШТРИТЕР**

История «мальчика, который выжил» покорила миллионы сердец. На ней выросло целое поколение детей. Фильмы (к слову, это была очень бережная экранизация книг) выросли от года к году вместе со своими зрителями, приобретая некую готичную мрачность и становясь все более серьезными. Однако, как и любая история, история Гарри Поттера закончилась. Но Джоан Роулинг на радость фанатам вселенной Хогвартса, чародейства и волшебства начала новую серию. Из знакомых героев в ней почти никого не осталось. Кроме разве что молодого Альбуса Дамблдора. И – да – действие этой истории происходит задолго до появления лорда Волан-де-Морта. А ее главный герой – Ньют Саламандер, по учебнику которого спустя годы Гарри и его друзья будут изучать магических животных.

Но пока Ньюта далеко до написания учебника. Он путешествует по миру, собирая всевозможных легендарных тварей. Собственно именно им посвящена первая часть «Фантастических тварей», в которой мы заодно знакомимся и с антагонистом Саламандера магом Грин-де-Вальдом.

Вторая часть саги – «Преступления Грин-де-Вальда» – начинается с того, что этот злой гений (Джонни Депп) бежит из-под стражи и начинает свой крестовый поход против магов. И сочувствующих им

магов. Пока министерство магии в лучших бюрократических традициях решает, что с этим делать, в самое пекло занесет главного друга всей самой странной жизни на свете Ньюта Саламандера (Эдди Редмэйн). С легкой руки Альбуса Дамблдора (Джуд Лоу) Ньют отправится в Париж искать и приручить обскура Криденса (Эзра Миллер) – сутулого забитого юношу, который позарез нужен как Грин-де-Вальду, так и министерству. Первому, чтобы устроить небольшую магическую «хирсому» в отдельно взятой Европе, вторым – чтобы этого не допустить.

Несмотря на то, что для работы над сиквелом вновь привлечли режиссера Дэвида Йейтса, «Преступления Грин-де-Вальда» очень сильно изменились. Как по настроению, так и по подаче. Вторая часть «Тварей» приобрела нуарный оттенок и готическую эстетику.

А безумно обаятельный Эдди Редмэйн больше не является стержнем сюжета. Как и его потрясающие животинки. На этот раз их будет до обидного мало. Зато непонятно зачем Йейтс решил перегрузить картину второстепенными персонажами и ворохом ненужных подробностей. Впрочем, это, пожалуй, единственный недостаток картины, в которой поднимаются вопросы нравственности, толерантности, проблем всевозможных меньшинств (а ведь колдуны по сути такие же изгой, как и большинство меньшинств в мире), одиночества, отчужденности.

Грин-де-Вальд здесь одна из центральных фигур картины. Джонни Депп в роли этой одиозной личности просто великолепен. Она явно соответствует его нынешнему деструктивному настроению. В результате перед нами полный мрачного обаяния лидер (с маленькими такими усиками, да), борец за свободу высшей расы. Причем исключительно во имя мира во всем мире и самих магов, имеющих склонность к самоуничтожению. И вот, знаете, нет ничего удиви-

тельного в том, что волшебники, которым надоело сидеть в подполье, вступают в ряды его последователей пачками. Причем среди них отнюдь не только подлещи и скрытые садисты...

Невероятным удовольствием было видеть Джуда Лоу. Его Дамблдор чрезвычайно обаятелен. И ему как-то сразу прощаешь все. Даже добро, которое он похода наносит окружающим. Манипулируя, интригуя и недоговаривая. Да, если посмотреть беспристрастно, то Грин-де-Вальд как-то честнее будет. Но... Посмотрите в глаза Лоу, то есть Дамблдору, и вы сразу поймете, что он все делает исключительно справедливости ради. А то, что таскать каштаны из огня придется Саламандеру... Во-первых, Ньют «на этой войне крайне важная фигура, потому что его не интересуют власть и слава, он ведом лишь чувством справедливости» (как сказала Лета Лестрейдж: «Нет такого чудовища, которое ты не смог бы полюбить»). И в конце концов сам разобраться с Грин-де-Вальдом Дамблдор не может по очень личным причинам. А то, что у него это войдет в привычку... У всех свои недостатки.

Но и это в фильме не главное. Представьте себе мрачный карнавал Парижа, над которым нависло низкое серое небо. И вот он внезапно покрывается зловещей траурной вуалью. Черная ткань струится по крышам и стенам изящных домов французской столицы, наводя ужас на очевидцев, после чего улетает в мурное парижское небо.

Пожалуй, это самая выразительная сцена, которую нам подарил кинематограф в нынешнем году... Фильм Русло еще раз доказал, что просто так «Оскар» за лучшую работу оператора не дают.

В общем, вторая часть саги о «Фантастических тварях» получилась невероятно атмосферной, красивой, местами остротной, но очень запутанной. Впрочем, это всего лишь вторая часть из пяти. Так что все еще впереди...

# Назарбаев поручил снять исторический сериал

Нурсултан Назарбаев в своей статье «Семь граней Великой степи» высказал мнение о необходимости создания фильма, рассказывающего о непрерывной цивилизационной истории Казахстана.

**Марина ГРЕБЕНЮК**

По мнению президента, «в современном мире огромное место в историческом самопознании народов занимает киноискусство. В массовом восприятии яркие кинообразы порой играют более значимую роль, чем документальные портреты в фундаментальных научных монографиях. Поэтому в ближайшее время необходимо запустить в производство специальный цикл документально-постановочных фильмов, телевизионных сериалов и полнометражных художественных картин, демонстрирующих непрерывность цивилизационной истории Казахстана».

Работа над проектами должна осуществляться в рамках широкого международного сотрудничества с привлечением лучших отечествен-



Photo: sturtes.dk.com / Meirani Nurkham

ных и зарубежных сценаристов, режиссеров, актеров, продюсеров и других специалистов современной киноиндустрии, считает глава государства.

«Кроме того, нужно максимально расширить жанровую составляющую новых исторических теле- и кинопроизведений, включив помимо приключенческих и мелодраматических мотивов популярные сегодня у зрителей элементы фэнтези и остросюжетных блокбастеров. С этой целью можно задействовать богатый мифологический и фоль-

клорный материал Великой степи», – подчеркнул он.

По его мнению, особое внимание также следует уделить подрастающему поколению, которое остро нуждается в качественных детских фильмах и мультимедийных сериалах, способных сформировать культ национальных супергероев.

«Наши прославленные баатыры, мыслители и правители достойны стать примером для подражания не только в Казахстане, но и во всем мире», – заявил Нурсултан Назарбаев.

# «Все меняется, а салат оливье остается»

В преддверии новогодних праздников мы встретились с директором отдела продаж и маркетинга The Ritz-Carlton, Almaty Галией Билдановой и поговорили о том, как выглядят последние тренды новогодних корпоративов, сколько времени занимает подготовка торжества и о многом другом.

**Елена ШТРИТЕР**

– Галия, скоро новогодние праздники. И многие компании будут отмечать их в The Ritz-Carlton, Almaty. Как вы думаете, почему они выбирают именно ваш отель, помимо того, что это модное место?

– Любая компания прежде всего заинтересована в том, чтобы каждый праздник был особенным и не повторялся, что уже было в прошлом году. Поэтому ежегодно наш шеф-повар разрабатывает специальное меню. А перед тем, как встретиться с клиентом, мы просматриваем историю праздника – где они ранее отмечали корпоративные мероприятия и как. Обязательно узнаем, сколько будет мужчин и женщин, потому что от этого зависит меню, которое предложит наш шеф-повар. Например, если преобладают женщины, то шеф-повар предложит более легкие закуски, а сладкие десерты заменит на свежие фрукты. У каждого клиента есть возможность выразить свои пожелания шеф-повару, поучаствовать в дегустации – попробовать все, что будет в меню, откорректировать подачу, а также выбрать униформу для официантов, соответствующую критериям мероприятия. И, конечно же, всегда можно обыграть не только пространство бального зала, но и задействовать террасу и фойе.

Кроме того, наши повара нередко устраивают кулинарные шоу, например, десертное шоу. Причем зрители могут не только наблюдать за завораживающим действием, но и принять участие.

Что касается оформления и развлекательной программы, то здесь организаторы чаще всего обращаются в специальные агентства. Впрочем, если необходимо, у нас есть надежные и проверенные партнеры, которые смогут предложить как самое современное оборудование, так и заняться оформлением зала и подготовкой сценария.

Но самое главное – и это неизменно – мы предоставляем легендарный сервис The Ritz-Carlton, за который нас ценят.

– А если гости хотят что-то особенное? Например, блюдо по рецепту бабушки генерального директора.

– Без проблем. Главное предоставить этот рецепт – хотя бы приблизительный – нашему повару. Это, кстати, часто относится к блюдам национальной кухни. И на самом деле такие запросы поступают, и наш шеф-повар старается сделать все, чтобы гость остался доволен.

– Что сейчас в тренде на новогодних корпоративах?

– Все меняется, а салат оливье остается (смеется). А если серьезно, то в плане оформления сейчас корпоративных мероприятий очень модно делать брендинг, к примеру, десертов. Поэтому наши повара готовы нанести на пирожные, капкейки и даже сэндвичи любые логотипы, эмблемы, надписи. Как-то даже делали пирожные в виде часов Rolex.

– Сколько стоит провести корпоратив в The Ritz-Carlton, Almaty? Понятно, на стоимость влияет много факторов, но, тем не менее, от какой суммы можно отталкиваться?

– Конечно же, мы не устанем повторять, что к каждому клиенту у нас свой индивидуальный подход. У нас нет выверенной формулы и единых цен, так как предпочтения каждого клиента индивидуальны. Но при этом нужно учитывать, что мы предоставляем сервис премиум-класса. Для ориентира я бы назвала цену – это от 47 тыс. тенге на персону, но опять же, все индивидуально.

– А какие компании чаще всего отмечают праздники в The Ritz-Carlton, Almaty?

– Сказать, что нас выбирают только крупные или маленькие компании, нельзя. По-разному. Пожалуй, The Ritz-Carlton чаще всего выбирают те люди, которым нужно комплексное решение. Которые не хотят тратить время на множественные организационные нюансы. У нас можно просто прийти, выразить все свои пожелания, обозначить все дедлайны и забыть о мероприятии до самого его начала. Самое главное, чтобы вы сами знали, чего вам хочется, и могли четко обозначить свои пожелания.

– На свадьбы вы, помимо самого торжества, делаете комплимент невесте. Например, можете предоставить номер в отеле, услуги визажиста, и сделать все, чтобы она перед торжеством отдохнула. Предусмотрены ли соответствующие бонусы для тех, кто организует в отеле корпоративные мероприятия?

– Здесь все то же самое. Например, тому, кто отвечает за проведение мероприятия, мы тоже можем предоставить номер и организовать приход парикмахера и визажиста. Чтобы у человека было время выдохнуть и прийти в себя.

– Ну раз уж мы говорим о новогодних праздниках, то самое время вспомнить ваши волшебные wow stories. Какая в этом году была самой запоминающейся?

– У нас жила группа из США и одна леди вскользь сказала, что потеряла контакт своего казахстанского друга и теперь не может с ним связаться. Наша консьерж-служба узнала фамилию этого человека и организовала встречу с ним. Она была в шоке. И для нее это был самый настоящий подарок, потому что они не виделись больше 20 лет.

– Галия, а если честно, то куда-то по плану не надоело?

– На самом деле, это не так сложно. Прежде всего, для новых членов команды разработан toolkit, который можно использовать в стандартных ситуациях. Например, если у гостя сломались очки. Но есть истории, которые создаются интуитивно. От них не устаешь.

– А как будут отмечать Новый год Дамы и Господа The Ritz-Carlton, Almaty?

– Для своих сотрудников мы организовываем такой же праздник, как и для гостей. Разве что проходит он ближе к середине января, на Старый Новый год. И, конечно же, ни один сотрудник не уходит без подарка. А еще мы выбираем лучшего сотрудника, который может отдохнуть в любом из шести с полевой командой отелей сети Marriott International по всему миру, на свой вкус. Лучший сотрудник определяется по отзывам гостей.

# Spirit of the Prairie, или «Дух степей» глазами африканца

В галерее «Улар» открылась персональная выставка Мосеса Зибора «Дух степей». Несмотря на то, что художник решил немного поменять цветовую гамму своих работ, они по-прежнему невероятно живы и эмоциональны.

**Анна ЭМИХ**

Персональных выставок у Мосеса Зибора в Алматы прошло не так много, однако каждая из них – событие. Прежде всего потому, что это всегда феерия цвета и калейдоскоп эмоций.

Мосес родился в Гане, а вырос в Нигерии. Как всякая творческая личность, он много путешествовал в поиске новых эмоций и вдохновения. Все это нашло отражение в его работах. Картины первой выставки были посвящены родине художника. Темнокожие женщины в пестрых одеяниях. Танцующие или ведущие неспешный разговор на рынке. Музыканты. От этих полотен просто веяло горячим африканским ветром, запахом пряностей...

Вторая выставка была не менее захватывающей. Ее художник посвятил танцам мира. Стрельба, движение, жест, грация, вдохновение – все это было на полотнах.

Нынешняя выставка «Дух степей» посвящена в какой-то степени Казахстану. Приехав сюда однажды в поисках новых впечатлений (изначально совершенно ничего не зная о нашей стране, кроме, пожалуй, того, что она находится в сердце Евразии), Мосес обосновался здесь всерьез и надолго. Помимо создания картин, он научился играть на домбре («Когда я в первый раз приехал, был удивлен музыкальным инструментом, у



которого всего две струны. Меня поразило, как люди могут на нем исполнять такие композиции», – рассказал он в одном из интервью), активно учит язык, знакомится с местной кухней и погружается в национальные традиции.

«Дух степей» – это лошади. Символ жизненной животной силы, красоты, грациозности, мощи и завораживающего гармоничного движения. Символ верности и в то же время неукротимой свободы, бесстрашия, воинской доблести и славы.

И лошади эти разные. И эмоции от каждого полотна разные. От азарта конных состязаний до абсолютного умиротворения от общения с этими животными. «Я живу здесь уже пять лет и знаю, что в Казахстане очень любят лошадей. Во многих культурах лошади занимают важное место, но не такое, как здесь. В искусстве ни одной страны мира лошадям не уделяется так много внимания. А еще здесь к ним относятся не только как к средству передвижения, но и как к любимым питомцам», – рассказал он.

В целом эта выставка отличается от предыдущих не только эмоционально, но и по цветовой гамме. Ныне в картинах преобладают более мягкие, нежные тона, передать

которые можно только с помощью пастели.

Кстати, в последнее время эта техника используется достаточно редко.

«Мы стараемся открывать новых интересных художников. Одним из них является Мосес Зибор. Когда он приехал в Казахстан, его никто еще не знал как художника. Нам он показал как раз свои пастельные работы. И оказалось, что он мастер, причем очень высокого уровня, по пастели. Эта техника сейчас забывается. Как и многие другие. Особенно это касается графики. Считается, что графика... ее труднее рисовать и труднее оформлять. Живопись в этом плане проще. Поэтому наши молодые художники практически не работают в графике, а тем более «в пастели», – рассказал директор галереи «Улар» Юрий Маркович.

К слову, если в Казахстане Мосес еще не так популярен, то европейские коллекционеры оценили его работы. По словам господина Марковича, он желанный гость на многих европейских художественных ярмарках-фестивалях.

Впрочем, я думаю, и казахстанские коллекционеры со временем оценят этого художника. И нынешняя выставка этому точно способствует. Ведь в Казахстане любят лошадей...