

**БИЗНЕС:**  
ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ  
ПОСТРОИТЬ?

стр. 2

**БИЗНЕС:**  
ГРАНТЫ В ПОМОЩЬ ВСЕМ  
ЖЕЛАЮЩИМ

стр. 2

**ТЕМА НОМЕРА:**  
ПОЧЕМ ЗАЙМЫ ДЛЯ НАРОДА?

стр. 3

**КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ:**  
РУКОВОДИТЕЛИ ДО 50 ЛЕТ –  
БОЛЬШАЯ РЕДКОСТЬ

стр. 4

## Бриф-новости

### Почему рухнул тенге

Заместитель председателя Национального банка РК Мадина Абылкасымова прокомментировала ослабление тенге к доллару. По ее словам, финрегулятор 3 июня провел очередной прогнозный раунд и установил базовую ставку на прежнем уровне – 9%. При этом рост курса доллара относительно тенге (курс на сегодня – 384 тенге за доллар – Kursiv.kz) она связала со снижением цены на нефть в мире.

«С учетом складывающихся фундаментальных факторов могу сказать, что сегодня в рамках свободно плавающего режима национальной валюты происходит определенное движение обменного курса. Это прежде всего связано с изменениями цены на нефть. За последнюю неделю на фоне усиливающегося торгового противостояния между крупными экономиками мира произошло соответствующее падение цены на нефть Brent на мировых рынках, и естественно, что валюты многих развивающихся рынков отреагировали соответствующим образом... За последнюю неделю цена на нефть снизилась практически на \$9, и режим может меняться как в сторону укрепления, так и в сторону ослабления», – сказала г-на Досаева.

### «Неуд» за исполнение?

По данным депутата мажилиса Серика Кусаинова, выступившего 5 мая на пленарном заседании палаты при обсуждении отчета правительства об исполнении бюджета на 2018 год, за прошлый год план поступлений налоговых сборов и обязательных платежей не исполнен по 23 из 89 позиций на сумму 255 млрд тенге. В том числе не исполнены поступления по корпоративному подоходному налогу на 68 млрд тенге, налогу на добавленную стоимость на товары, произведенные на территории Казахстана, на 97 млрд тенге. На 72%, или на 83 млрд тенге, увеличилась в 2018 году по сравнению с прошлым годом сумма недоимки и составила 198 млрд тенге.

Однако, по словам министра финансов Алихана Смаилова, в 2018 году исполнение доходной части бюджета превысило план на 130 млрд тенге, или на 17%. В прошлом году налоговые поступления увеличились на 846 млрд тенге, или на 17,5%. В частности, в результате улучшения налогового и таможенного администрирования в прошлом году дополнительно поступило в бюджет 372 млрд тенге, в текущем году поступит более 800 млрд тенге.

### Несправедливо начислили

«В 2018 году из республиканского бюджета выделено более 1,6 млрд тенге на доплату 6740 учителям-предметникам, получившим сертификаты о прохождении языковых курсов. Все указанные учителя получили сертификаты уровня «В» и выше. Но только 818 из них – это всего лишь 12% – ведут занятия на английском языке. Оставшиеся 5922 педагога преподают в формате частичного погружения, то есть проводят на английском языке только отдельные элементы уроков. Но при этом обе категории учителей получают одинаковую доплату – 35 394 тенге в месяц», – отметила депутат мажилиса Джамалия Нурманбетова в ходе обсуждения отчета правительства об исполнении бюджета за 2018 год.

Такое положение дел, по оценке депутата, не только несправедливо, но в целом дискредитирует саму идею трехязычия, по которой обучать детей в школах должны на казахском, русском и английском языках.

# Много шума из ничего

К чему привели анонимные жалобы на карагандинских чиновников?

**В центре всеобщего внимания оказались Курмангали Исмагулов и Дмитрий Карпов, занимавшие в Карагандинской области довольно высокие посты. Почти одновременно чиновников обвинили в злоупотреблении служебным положением и коррупции.**

**Ксения БЕЗКОВАЙНА**

### Сохранить инкогнито

Донос на замначальника департамента полиции Карагандинской области Курмангали Исмагулова появился в соцсетях в конце апреля. Его авторами якобы выступили сотрудники полка дорожной полиции. В тексте утверждалось, что г-н Исмагулов собирает деньги с подчиненных для удовлетворения личных потребностей. Например, за их счет накрывает столы в дорогих ресторанах для командированных коллег, а также оплачивает пребывание в фешенебельных гостиницах высокопоставленных гостей из Министерства внутренних дел. Неизвестные перечислили точные даты, события, суммы сборов, названия заведений. Подводя итог, они попросили провести проверку вышеизложенных доводов и анонимное анкетирование среди сотрудников курируемых полковником служб.

Буквально через несколько дней по соцсетям разлетелась еще одна анонимная кляуза. На этот раз она касалась главы управления физической культуры и спорта Дмитрия Карпова. Ее распространители представились директорами спортивных школ и руководителями подведомственных подразделений госоргана. По их словам, крупный чиновник не только получает незаконный доход от подчиненных, но и отмывает бюджетные деньги на сайте госзакупок с помощью фирм друзей. В качестве примера они привели ТОО «КВСММС «OLYMPIC», которое неоднократно выигрывало многомиллионные лоты, в том числе и на оказание тех услуг, в



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

которых спортивное ведомство не нуждалось.

Стоит отметить, что вторая анонимка оказалась более содержательной, чем первая. Помимо прочего, в ней упоминались конкретные имена, названия лотов, размеры госзаказов.

Любопытно, что в обоих письмах в заключение жалобщики выдвинули одинаковые требования.

### Накажите неизвестных

Деятельность Курмангали Исмагулова проверила комиссия МВД. Оказалось, что оплата питания и проживания сотрудников органов внутренних дел, прибывавших на краткосрочные курсы из других регионов, производилась исключительно за счет средств, выделенных на командировочные расходы. То есть факты злоупотребления служебным положением г-ном Исмагуловым не подтвердились.

В конечном итоге оскорбленные полицейские направили министру МВД заявление о принятии предусмотренных законом мер к авторам анонимного письма.

Дмитрий Карпов в свою очередь публично заявил, что является принципиальным противником поборов и старается быть открытым: любой спортсмен может прийти в его кабинет без предварительной записи. Также чиновник опроверг связь с учредителями и руководством ТОО «КВСММС «OLYMPIC», поскольку данная фирма выигрывала тендеры управления еще до его назначения. По утверждению г-на Карпова, спорт является специфической отраслью, поэтому далеко не каждый бизнесмен способен участвовать в госзакупках. Чиновник намерен пригласить в суд пользователя Facebook Мейрама Иржана, на странице которого впервые появилась «фейковая» информация.

Впрочем, реальное ли это лицо, пока неизвестно.

### Вне подозрений

В ответ на запрос «Курсива» в департаменте национального бюро по противодействию коррупции пояснили, что правоохранители не могут начать досудебное расследование на основании анонимного обращения. Тем не менее для проведения проверок жалобы в отношении Курмангали Исмагулова и Дмитрия Карпова были перенаправлены в уполномоченные государственные органы. И если в первом случае проверка все же состоялась, то во втором нет, хотя речь шла о законности и обоснованности траты бюджетных средств.

«В анонимном обращении не указаны и отсутствуют сведения о готовящихся или совершенных уголовных правонарушениях. Информация, изложенная в нем, носит характер предположений

без указания конкретных фактов. Поэтому доводы об обналичивании бюджетных средств через аффилированные компании должностными лицами ГУ «Управление физической культуры и спорта Карагандинской области» не подлежат рассмотрению», – сообщили в департаменте внутреннего государственного аудита Карагандинской области.

Как говорит юрист Максим Мостович, госорган поступил правильно, не отреагировав на «творчество» безымянных авторов.

«По анонимным обращениям проверки не проводятся вообще. МВД провело проверку по собственной инициативе, хотя и не обязательно было это делать», – отметил правозащитник.

Таким образом, описанные события не отразились на карьерах крупных чиновников. В то время как личности составителей анонимки до сих пор не установлены.

# Жаль покидать город, но ехать надо

Темиртау стремительно покидают квалифицированные специалисты, люди меняют гражданство и уезжают из страны

**Тема отъезда из страны все чаще звучит среди темиртаусцев, особенно она актуальна среди русскоязычного населения. В российском консульстве большие очереди. В миграционной службе города металлургов тоже поток эмигрантов немалый. В чем причина, выяснял «Курсив»**

**Анжелика ВОЛКОВИЧ**

### Все бегут, бегут...

По словам инспектора миграционной службы Темиртау Гулим Бейсенбиевой, в последние годы резко увеличился поток выезжающих. «С начала 2019 года по сегодняшний день из Темиртау выехали 414 человек. В 2018

году уехало около двух тысяч человек. Большинство перебираются в Россию, но и в другие страны тоже. Это в основном люди русской национальности, но есть и казахи. Их, правда, не очень много», – отмечает Гулим Бейсенбиева.

Как правило, говорят в миграционной службе, эмигрируют из Темиртау специалисты с высшим образованием – врачи, педагоги, мастера и узкие специалисты металлургической отрасли. И если раньше из города уезжали в основном молодые люди, то сейчас отъездом озабочены как пенсионеры, так и те, кто находится в предпенсионном возрасте.

Информацию инспекторов миграционной службы подтверждает и генеральный директор юридической фирмы «Созвездие»

Артем Козловский, который помогает жителям города и области правильно оформить документы по выезду на постоянное место жительства в другие страны, в основном в Россию.

«Люди бегут из Казахстана. Сейчас поток увеличился, если пять лет назад в месяц я отправлял одну-две семьи, то сейчас это другие масштабы. Я вынужден был два года назад увеличить штат в своей фирме. Взял на работу администратора, консультанта, юриста, потому что очень многим людям требуется помощь по разъяснению программы переселения и оформлению документов. Сейчас проводим до 20 консультаций в день. Если раньше очереди были три человека, то сегодня – более 40», – говорит Артем Козловский.

### В чем причина утечки мозгов

По словам г-на Козловского, квалифицированных специалистов привлекают за границей высокие зарплаты.

«Профессионалов переманивают и забирают к себе. Умы и хорошие кадры везде нужны. Исходя из практики, вижу, что уезжает очень много нейрохирургов, сосудистых хирургов, учителей высшей категории, профессоров-докторантов, покидают город тренеры спортивных школ со всей области. И, естественно, образуются вакансии, которые потом очень сложно восполнить», – отмечает юрист.

Сами люди, выезжающие из города и меняющие гражданство, называют несколько причин своего отъезда. Основная – это ухудшающаяся экология в Темиртау.

Район промышленный, наличие металлургического комбината дает о себе знать.

Светлана Казанцева через месяц уезжает жить в Екатеринбург. Она имеет высшее юридическое образование, супруг – металлург, они родители двух школьников.

«За детей тревожно. Видим, как город постепенно приходит в упадок. Ничего не развивается, экология ужасная, пойти куда-то мне кажется, происходит какая-то деградация. Поэтому долго не раздумывали, оформились по программе переселения в Екатеринбург и сейчас готовимся к отъезду», – говорит женщина.

По ее словам, в принятом решении, помимо ухудшающейся экологии, важную роль играет еще ряд причин.

# Что нам стоит дом построить?

Карагандинские застройщики признают, что для качественного возведения объектов им не хватает квалифицированных строителей и проектировщиков. А потому объекты возводятся все еще по старинке. Научить местных строителей новинкам рынка взялись испанские специалисты.

Самал АХМЕТОВА

Самая большая проблема в строительной отрасли – это плохое качество возводимых объектов, будь то школа, поликлиника или жилой дом, считает директор ассоциации застройщиков Карагандинской области Найля Каирбекова.

«Объекты строятся по старинке без применений современных технологий, но даже в этом случае они проигрывают зданиям, которые появились более полувека назад. Эти дома выдержали испытание временем, в отличие от современных», – считает Найля Каирбекова.

По ее словам, причина кроется в отсутствии симбиоза между наукой и производством. Вузы, готовя специалистов, не учитывают спрос будущих работодателей, а предприниматели, в свою очередь, отстали от современной жизни и вместо BIM-технологий, которые успешно практикуются во всем мире, продолжают проектировать здания на бумаге.

«Все это приводит к тому, что процесс строительства в регионе не масштабный, как того требуют сегодняшние реалии. К примеру, в Караганде дома строят точно, в центре. Никто



Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

не хочет возводить микрорайоны, расширяя границы города. Причина простая – у предпринимателей нет денег на коммуникационные сети. Поэтому здесь требуется помощь государства», – утверждает директор ассоциации застройщиков.

Между тем, по мнению Найли Каирбековой, строительство одного дома обходится дороже, чем нескольких. При «оптовом» проектировании и возведении объектов становятся более объемными поставки, расширяет-

ся линия функций и по более низким ценам приобретает сырье. Поэтому карагандинские застройщики некоторое время назад создали кластер, который, как они наделись, поможет решить ряд проблем, в том числе и нехватку квалифицированных кадров. Однако, объединившись, строительные компании пока так и не улучшили свою работу, отмечает директор ассоциации застройщиков.

Чтобы понять свою ошибку и определить направление, в кото-

ром надо двигаться, предприниматели пригласили в Карагандинскую область представителей испанского строительного кластера.

Европейские застройщики, ознакомившись с работой местных строительных компаний и предприятий по выпуску стройматериалов, выразили желание карагандинцам достичь стандартов, которые применяются во всем мире. «Прежде чем начать сотрудничать, мы изучим строительную отрасль вашего региона. Для нас важ-

но, чтобы сырье и технологии соответствовали европейским стандартам», – сказал «Курсиву» менеджер компании «Kursaal» Йосу Эрнандес Сатурнио.

Удивило испанских бизнесменов и то, что в Карагандинской области для возведения объектов места более чем достаточно, но при этом дома теснятся в черте города и практически нет новых микрорайонов. Отметили они и особенность климата, который необходимо учесть при возведении объектов.

«В вашем регионе нужно строить дома, которые будут долго беречь тепло и экономить энергию. Это добавляет определенные расходы при проектировании и строительстве. Тем не менее мы готовы в качестве пилотного проекта возвести здесь одно жилое здание. При знакомстве с Карагандинской областью мы заметили, что для такой большой территории здесь живет сравнительно небольшое количество людей. Поэтому вам не нужны высотки. Достаточны будут и малоэтажные дома», – сказал Йосу Эрнандес Сатурнио.

Тот факт, что карагандинцы нуждаются в большем количестве жилья, поликлиник, общеобразовательных и спортивных школ, подтвердил и руководитель управления строительства, архитектуры и градостроительства Тайхан Калмаханов.

«В прошлом году объем строительных работ в Карагандинской области был закрыт на 185 млрд тенге. В эту сумму входит строительство дорог, промышленных предприятий, гражданских объектов и жилых зданий. Может, мы не так интенсивно возводим дома в сравнении с другими регионами, так как в настоящее время в эксплуатацию было введено 416 тыс. кв. м. (4 тыс. квартир), тем не менее стараемся сдавать новые дома как можно быстрее», – сообщил глава ведомства.

По словам Тайхана Калмаханова, спрос на квадратные метры при этом по-прежнему высок – только в ЖССБК открыто более 8 тыс. депозитариев. Кроме того, карагандинцы активно оформляют ипотеку и в других банках второго уровня. Между тем очереди на получение жилья по госпрограммам ждут порядка 15 тыс. жителей области.

## Гранты в помощь всем желающим

7 млн тенге выделили в этом году на так называемый грант акима Балхаша. Претендовать на выплаты могут молодые предприниматели – жители города до 29 лет.

Виктория БУХАНЦЕВА

В Балхаше местные власти активно взялись за развитие молодежного предпринимательства. В 2018 году у молодых бизнесменов появился дополнительный шанс открыть или развить свое дело, в городе начали выдавать безвозмездный грант акима Балхаша. Впрочем, местный мэр поддерживает молодых бизнесменов вовсе не за счет собственной благотворительности. Безвозмездные гранты выделяются из бюджета. Так, в прошлом году было выделено 3 млн тенге.

Претенденты на грант должны оформить ИП, придумать идею и составить бизнес-план, накопить на счету 10% от запрашиваемой суммы, а также предоставить справку о кредитной истории и, при наличии имущества, документ на собственность.

Кроме того, начинающий бизнесмен должен пройти обучение основам предпринимательства. Сделать это можно онлайн на сайте damu.kz. После курсов учащийся получает сертификат.

Заключительный и самый важный этап – защита проекта перед комиссией. В конкурсном жюри постоянный председатель, а остальные члены коллегии выбираются в зависимости от направления деятельности конкурсантов – образование, сельское хозяйство или услуги.

Впрочем, желающих оказалось совсем немного. Защищали свои проекты всего три человека. После корректировок гранты одобри-

ли всем. 3 млн тенге отдали на открытие блинной и барбершопа и покупку оборудования для реабилитационного центра для людей с особыми потребностями.

Блинчики с маслицем



Гульшат БАЙТОКЕШОВА

Когда начинающая предпринимательница Гульшат Байтокешова узнала о гранте акима, то сразу решила уйти в бизнес. Девушка не стала упускать шанс получить безвозмездные деньги и начала анализировать рынок в поисках ниши для открытия бизнеса. Свой выбор она остановила на объекте общепита. Решила открыть первую в городе блинную. Место искала проходимое и выбрала участок в центре города, где рядом находятся несколько колледжей и общежитие студентов.

«От государства участок получить тяжело, нужно много времени и документов. Поэтому арендовала землю у частного лица. Ежемесячно плачу за участок 20 тыс. тенге», – рассказывает начинающая бизнесвумен.

Защитить проект ей удалось только со второго раза. После внесения корректировок в план Гульшат Байтокешовой выдали грант в размере 1,2 млн тенге. На эти деньги предпринимательница купила и установила павильон, приобрела оборудование – плиту с духовкой, фритюрницу и электроблинницу. Наняла кондитера и помощника. Проводить

электричество и воду пришлось уже за свой счет.

«Помимо основных затрат, есть много дополнительных. Чтобы провести электричество, ушло 20 тыс. тенге. Вода и канализация – это еще 35 тыс. тенге. Также много времени и сил уходит на сбор документов. Блинная открылась в апреле, и пока еще не получается получить доход. В месяц затраты составляют около 180 тыс. тенге, пока выходит все по нулям – доходы покрывают расходы», – поделилась Гульшат Байтокешова.

Жил да был брадобрей



Шынгыс ДАДАНБАЕВ

А предприниматель Шынгыс Даданбаев уже вышел на получение прибыли. В конце прошлого года он получил грант и открыл первый в Балхаше барбершоп. От государства ему безвозмездно выдали 800 тыс. тенге, еще столько же пришлось вложить собственных накоплений.

Помимо бюрократических проволочек, бизнесмен столкнулся с проблемами с персоналом. «В Балхаше не было барбершопов, и, соответственно, нужных мастеров нет. Пришлось долго подбирать. В итоге я нашел двух парней и за свой счет отправил учиться. Они прошли полторамесячное обучение в Нур-Султане, Караганде и Уральске и теперь отлично работают», – рассказал Шынгыс Даданбаев.

Помещение для барбершопа бизнесмен арендовал, 600 тыс. тенге из гранта ушли на покупку оборудования для двух мастеров, еще 200 тыс. тенге – на приобретение косметики. Свои средства пришлось потратить на ремонт и обустройство. Теперь в заведении можно не только привести себя в порядок, но и отдохнуть, выпить чаю и поиграть в приставку.

Барбершоп работает около полугода и уже вышел в прибыль. По проекту, как рассказал предприниматель, срок окупаемости составил в девять месяцев, но вышли в плюс уже через пять.

«Мы не ожидали такого потока людей. В проекте закладывали, что один мастер в день будет обслуживать семь человек, двое – 14. Но у нас по 20–25 человек ежедневно, запись на день вперед. Впереди большие планы. Хочу до конца года открыть еще один барбершоп в Балхаше, в перспективе открытие франшизы», – поделился Шынгыс Даданбаев.

Спрос есть



Еркебулан и Дана УМЕКЕШОВЫ

В этом году грант акима увеличили вдвое – до 7 млн тенге, в честь Года молодежи. И число претендентов выросло, заявки подали уже девять человек. Но на защите проекта комиссия одобрила только четыре проекта на общую сумму в 3,5 млн тенге. Еще две работы отправили на доработку, а на

остальную сумму снова объявили конкурс.

Среди одобренных проектов – бизнес 29-летнего Еркебулана Умекешова и Даны Умекешовой. Еркебулан – инвалид детства, и в бизнесе без помощи матери ему не обойтись. Чтобы развивать моторику, молодой человек начал заниматься вязанием. Хобби стало приносить доход, и семья задумалась об открытии своего цеха. Умекешовы обратились в НПП «Атамекен», там им помогли составить бизнес-план. На открытие цеха предприниматели запросили 1 млн тенге, но комиссия одобрила только 700 тыс. тенге.

«В проект внесли вязальную машину за 320 тыс. тенге, оверлок за 50 тыс. тенге, установочные и раскройные столы, стулья, стеллажи и витрину – это еще больше 100 тысяч. Расчеты брали по минимуму. Теперь ищем поставщиков. Сын будет руководителем, а я вязальщицей», – поделилась предпринимательница.

Разместится вязальный цех в комнате частного дома, где живет семья. Поэтому дополнительные затрат на аренду нет. Обязательное условие гранта – привлечение кадров. Поэтому после запуска цеха предприниматели наймут одного помощника.

«Спрос есть, в месяц вяжем около 15 носочков, два кардигана. Не успеваем, заказов много, поэтому решили купить вязальную машину и нанять помощника», – рассказывает Дана Умекешова.

Мотоблок для бизнеса

Грант в размере 620 тыс. тенге получил и Бауыржан Калибек. 25-летний парень представил на рассмотрение комиссии сельскохозяйственный проект. Он хочет приобрести мотоблок – разновидность малагабаритного трак-



Бауыржан КАЛИБЕК

тора. Технику используют для посадки, пашни и сбора урожая.

«Когда я защищал проект, мне говорили, что это сезонный бизнес. Но это не так. На мотоблок приобретаются разные навесы, их можно использовать для скаса травы и даже уборки снега. У меня уже есть один такой мотоблок, с ним я выезжаю на заказы. Спрос высокий, особенно с весны по осень. Обслужить всех не успеваем, поэтому нужен второй мотоблок», – рассказывает Бауыржан Калибек.

Стоимость мотоблока около 300 тыс. тенге, еще столько же нужно на покупку навесов для разных типов работ. Технику бизнесмен будет приобретать в филиале российской фирмы, который находится в Караганде. Уже есть договоренность, и балхашец ждет только поступления денег.

«С мотоблоком можно выполнять разные работы, и стоимость, соответственно, разная. К примеру, вспахать одну сотку стоит 2 тыс. тенге, если участок большой, будет скидка, возьму по 1,5 тыс. тенге за сотку. Также есть скидки для пожилых людей и малообеспеченных семей. Теперь в планах у меня реализовать еще несколько проектов по сельскому хозяйству», – рассказал бизнесмен.

В 2019 году свои гранты получили предприниматели, планирующие заниматься косметологией и выращиванием грибов. Заявки на оставшиеся 3,5 млн тенге принимают до 15 июня.

# Почем займы для народа?

В Казахстане все популярнее становится ипотечное кредитование. По данным аналитиков рынка недвижимости, казахстанцы стали активнее пользоваться программами ипотечного кредитования. Тому есть целый ряд причин. Кроме того, наблюдается активизация и ипотечных организаций: ссудный портфель компаний увеличился сразу на 47% за год.

**Зарина КАЗЫБАЕВА**

С точки зрения экспертов рынка недвижимости, наибольшей популярностью у населения пользуются государственная программа «7-20-25» и «Баспана Хит», являющаяся собственной программой ипотечного кредитования первичного и вторичного жилья от ипотечной организации «Баспана» – оператора государственной программы «7-20-25».

## Почему рынок ожил

За последний год рынок ипотеки стремительно вырос. По данным аналитического портала fiprom.kz, за январь-апрель текущего года сумма ипотечных кредитов достигла 200,2 млрд тенге – на 55,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года (128,6 млрд тенге). На конец апреля сумма ипотечного кредитования составила 1,4 трлн тенге, увеличившись за год на 24,8%.

В целом за 12 месяцев 2018 года кредиты, выданные БВУ гражданам на строительство и приобретение жилья, достигли 525 млрд тенге; это значение превысило прошлогоднее на 47,1% и является рекордным за всю историю ипотечного кредитования.

Одной из причин роста и популярности ипотечного кредитования, с точки зрения аналитиков, является запуск госпрограмм. «При этом «7-20-25» и «Баспана Хит» более популярны у населения, чем «Нурлы жер». Почему? Потому что по этим программам срок кредитования растянут до 25 лет, соответственно, снижен и ежемесячный платеж. Кроме того, на тот же срок по программе «Баспана Хит» можно приобрести не только новое, но и вторичное жилье», – отмечает аналитик рынка недвижимости Ергазы Мусатаев.

По его мнению, хорошие условия по ипотеке предлагает и Жилстройсбербанк. Однако далеко не каждый способен копить и ждать три года, чтобы потом получить кредит на покупку жилья под 5%. «Но во многих БВУ кредиты выдаются в среднем под 15–17%, поэтому займы в этом банке очень популярны у населения», – говорит Ергазы Мусатаев.



## Займы ипотечных организаций млрд тг



На основе данных Национального Банка РК

Кроме того, по мнению эксперта, свою роль в усилении интереса казахстанцев к ипотечным займам играют еще два момента. Во-первых, это устоявшееся доверие к строительным компаниям, которые положительно зарекомендовали себя на рынке. Во-вторых – Закон «О деолларизации», принятый в феврале 2016 года, когда вся недвижимость в стране стала продаваться за тенге и находящийся до этого в стагнации рынок опять оживился.

## Кто в лидерах, кто в аутсайдерах

Как отмечают аналитики fiprom.kz, также одним из стимулов к увеличению ипотечного кредитования является снижение процентной ставки вознаграждения. На конец апреля 2019 года средневзвешенная процентная ставка БВУ по ипотеке составила 8,1%, в аналогичном периоде прошлого года ставка была равна 10,5%.

Для сравнения, за 2018 год доля займов по программе составила 7,4% (39 млрд тенге) от суммы ипотечных займов, а за I квартал 2019 года доля ипотечных займов по программе «7-20-25» достигла 11,6% от суммы ипотечного кредитования.

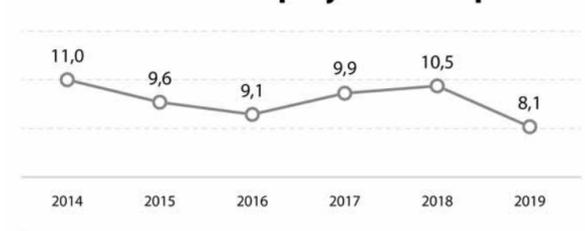
По данным Национального банка РК, по состоянию на 30 мая 2019 года в рамках программы «7-20-25» было принято 13 319 заявок на получение займа на сумму 151,1 млрд тенге. Из них одобрено 7894 заявки на предоставление займа на сумму 91,4 млрд тенге.

Наибольшая активность населения по займам, предоставляемым в рамках госпрограммы, наблюдается в Нур-Султане, где было подано свыше 4,1 тыс. заявок на сумму более 57,24 млрд тенге, что составляет около 31% от всех запросов. Из них было одобрено 2,7 тыс. заявок на сумму 37,8 млрд тенге.

На втором месте по количеству запросов по ипотечным займам

находится Алматы, где подано 3202 заявки на сумму более 40,5 млрд тенге. На третьем месте расположилась Актюбинская область – 730 заявок на сумму чуть менее 6 млрд тенге.

## Ставки вознаграждения БВУ по ипотечным кредитам. Апрель (%)



На основе данных Национального Банка РК

По Карагандинской области всего на получение займа было подано 332 заявки на сумму 3,5

млрд тенге, что составляет лишь 2% от общего числа. Из них 176 заявок на сумму 1,9 млрд тенге было одобрено.

В аутсайдерах оказалась Туркестанская область, где по состоянию на 23 мая текущего года была подана лишь одна заявка на сумму 9,3 млрд тенге.

## Ипотечные компании активизировались

По данным fiprom.kz, на конец апреля текущего года совокупные активы ипотечных организаций достигли 546,3 млрд тенге, увеличившись в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Доля ссудного портфеля в активах составила 50,8%, или 277,6 млрд тенге, за год увеличившись на 47,1%. Подобный рост показателей связан с появлением в июне

«Заметим, ипотечные организации наращивают долю участия в экономике страны: так, доля активов ипотечных организаций от ВВП составила уже 0,9%, годом ранее она была на уровне 0,4%», – отмечают аналитики fiprom.kz.

На данный момент ипотечный рынок представлен тремя организациями, две из которых на 100% принадлежат государству: ИО «Баспана» и ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» (КИК) – и компании ИО «Экспресс Финанс».

Согласно анализу аналитического портала, на конец апреля 2019 года наибольшая сумма активов наблюдается у ипотечной организации «Баспана»: 285,4 млрд тенге, рыночная доля компании составила 52,2%. Предоставленные займы достигли 76,6 млрд тенге, что составляет 27,6% доли рынка ипотечных организаций. При этом заметен уверенный рост предоставленных займов с момента формирования организации: объем выданных кредитов увеличился по отношению к концу 2018 года сразу более чем в два раза.

Второе место по размеру активов занимает КИК: 259,6 млрд тенге, доля от сектора равна 47,5%. Ссудный портфель компании составил 200,5 млрд тенге, это 72,2% рынка. Сумма активов «Экспресс Финанс» равна всего 1,4 млрд тенге, из них ссудный портфель составил 522,3 млн тенге.

## Тенденции рынка недвижимости

По данным аналитической службы портала kn.kz, по итогам мая 2019 года в Алматы и Нур-Султане ценные колебания за месяц демонстрируют хоть и незначительные, но все же отрицательные показатели. Так, в мае в Алматы цена за один квадратный метр составляла \$109, изменения к апрелю 2019 года составили минус 0,3%, а к маю 2018 года – минус 6%.

В Нур-Султане цена за один квадратный метр составила \$881, изменения к апрелю 2019 года составили минус 0,8%, а к маю 2018 года – минус 15%.

В Караганде средняя цена за месяц за жилой квадрат просела на 1%.

Впрочем, за год цены на жилье в Алматы и Караганде ощутимо выросли на 9% и 12% соответственно. И лишь цены на столичные квартиры за год изменились всего на 1,5%.

На рынке вторичного жилья Алматы в разрезе типов постройки отмечается снижение средних цен на квартиры улучшенной планировки на 2%, «хрущевки» подорожали на 6%.

В Нур-Султане в разрезе типов подешевели квартиры старого типа и квартиры типа «хрущевки» на 1%. В разрезе районов Караганды цены на квартиры в Михайловке просели на 5%.

## Сведения по обращениям и выданным займам по программе «7-20-25» по состоянию на 23.05.2019

| Регион                         | Сведения по заявкам на получение займа  |              |                 |             |  |              |                |             |  |              |                |             | Сведения о займах                    |              |                |      |
|--------------------------------|---|--------------|-----------------|-------------|--|--------------|----------------|-------------|--|--------------|----------------|-------------|--------------------------------------|--------------|----------------|------|
|                                | Всего принято заявок на получение займа |              |                 |             | в том числе                                      |              |                |             |  |              |                |             | Выданные займы по одобренным заявкам |              |                |      |
|                                |   |              |                 |             | Заявки, по которым предоставление займа одобрено |              |                |             | Заявки, по которым в предоставлении займа отказано |              |                |             |                                      |              |                |      |
| Кол-во, ед.                    | доля, %                                 | Сумма, тенге | доля, %         | Кол-во, ед. | доля, %  | Сумма, тенге | доля, %        | Кол-во, ед. | доля, %  | Сумма, тенге | доля, %        | Кол-во, ед. | доля, %                              | Сумма, тенге | доля, %        |      |
| 1                              | 2                                       | 3            | 4               | 5           | 6  | 7            | 8              | 9           | 10   | 11           | 12             | 13          | 14                                   | 15           | 16             | 17   |
| Нур-Султан                     | 4 145                                   | 31%          | 57 239 403 371  | 38%         | 2 698  | 34%          | 37 872 815 936 | 41%         | 974  | 27%          | 12 236 354 645 | 31%         | 2 377                                | 35%          | 33 585 450 080 | 43%  |
| Алматы                         | 3 202                                   | 24%          | 40 510 555 164  | 27%         | 1 680  | 21%          | 21 941 132 246 | 24%         | 993  | 28%          | 12 084 732 043 | 31%         | 1 380                                | 21%          | 18 353 787 764 | 23%  |
| Шымкент                        | 485                                     | 4%           | 4 990 553 959   | 3%          | 258  | 3%           | 2 736 324 034  | 3%          | 134  | 4%           | 1 330 334 714  | 3%          | 236                                  | 4%           | 2 445 625 306  | 3%   |
| Акмолинская область            | 393                                     | 3%           | 3 584 331 939   | 2%          | 286  | 4%           | 2 553 529 830  | 3%          | 71   | 2%           | 751 672 906    | 2%          | 269                                  | 4%           | 2 397 539 944  | 3%   |
| Актюбинская область            | 730                                     | 5%           | 6 139 353 304   | 4%          | 397  | 5%           | 3 426 414 811  | 4%          | 219  | 6%           | 1 991 258 635  | 5%          | 321                                  | 5%           | 2 793 562 551  | 4%   |
| Алматинская область            | 374                                     | 3%           | 3 614 603 381   | 2%          | 200  | 3%           | 2 061 938 826  | 2%          | 105  | 3%           | 984 014 323    | 3%          | 119                                  | 2%           | 1 295 044 152  | 2%   |
| Атырауская область             | 385                                     | 3%           | 5 245 879 851   | 3%          | 229  | 3%           | 2 970 985 546  | 3%          | 100  | 3%           | 1 186 061 291  | 3%          | 209                                  | 3%           | 2 765 760 874  | 4%   |
| Восточно-Казахстанская область | 582                                     | 4%           | 5 207 111 799   | 3%          | 358  | 5%           | 3 244 175 970  | 4%          | 124  | 3%           | 1 152 052 465  | 3%          | 332                                  | 5%           | 2 975 209 726  | 4%   |
| Жамбылская область             | 238                                     | 2%           | 1 759 736 878   | 1%          | 118  | 1%           | 898 967 685    | 1%          | 76   | 2%           | 520 395 263    | 1%          | 98                                   | 1%           | 755 945 065    | 1%   |
| Западно-Казахстанская область  | 364                                     | 3%           | 3 205 323 231   | 2%          | 235  | 3%           | 2 081 837 024  | 2%          | 95   | 3%           | 864 557 183    | 2%          | 210                                  | 3%           | 1 830 142 711  | 2%   |
| Карагандинская область         | 332                                     | 2%           | 3 455 747 765   | 2%          | 176  | 2%           | 1 877 208 799  | 2%          | 118  | 3%           | 1 136 086 621  | 3%          | 135                                  | 2%           | 1 442 478 208  | 2%   |
| Костанайская область           | 504                                     | 4%           | 3 642 265 052   | 2%          | 336  | 4%           | 2 426 848 695  | 3%          | 125  | 3%           | 969 537 063    | 2%          | 288                                  | 4%           | 2 092 339 851  | 3%   |
| Кызылординская область         | 100                                     | 1%           | 918 589 362     | 1%          | 50   | 1%           | 480 109 918    | 1%          | 29   | 1%           | 239 071 250    | 1%          | 44                                   | 1%           | 426 607 604    | 1%   |
| Мангистауская область          | 679                                     | 5%           | 5 887 202 570   | 4%          | 384  | 5%           | 3 413 455 805  | 4%          | 180  | 5%           | 1 983 475 187  | 5%          | 317                                  | 5%           | 2 814 064 344  | 4%   |
| Павлодарская область           | 226                                     | 2%           | 1 766 983 380   | 1%          | 103  | 1%           | 815 584 208    | 1%          | 78   | 2%           | 361 433 602    | 1%          | 89                                   | 1%           | 691 771 934    | 1%   |
| Северо-Казахстанская область   | 579                                     | 4%           | 3 891 796 400   | 3%          | 386  | 5%           | 2 646 656 080  | 3%          | 187  | 5%           | 1 141 589 394  | 3%          | 298                                  | 4%           | 2 078 586 480  | 3%   |
| Туркестанская область          | 1                                       | 0%           | 9 302 400       | 0%          | 0  | 0%           | 0              | 0%          | 1  | 0%           | 9 302 400      | 0%          | 0                                    | 0%           | 0              | 0%   |
| ИТОГО                          | 13 319                                  | 100%         | 151 068 739 806 | 100%        | 7 894  | 100%         | 91 447 985 414 | 100%        | 3 609  | 100%         | 38 941 928 986 | 100%        | 6 722                                | 100%         | 78 743 916 594 | 100% |

Источник: Национальный банк РК

## КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ

Руководители до 50 лет –  
большая редкость для S&P 500

THE WALL STREET JOURNAL

Количество руководителей компаний из списка S&P 500 в возрасте 40 лет и младше за последнее десятилетие сильно сократилось. В результате чего среди глав крупных компаний поколение X представлено относительно слабо.

Chip CUTTER,  
THE WALL STREET JOURNAL

Когда три с лишним года назад Маурисио Гутьеррес стал исполнительным директором энергетической компании NRG Energy Inc., выбор его кандидатуры вызвал удивление.

Одна из причин заключалась в том, что он моложе большинства руководителей компаний из списка S&P 500. «Я «белая ворона», и люди обращают на это внимание», – говорит 48-летний менеджер.

В крупнейших американских компаниях генеральные директора моложе 50 лет по-прежнему редкость. Проведенный Wall Street Journal анализ компаний индекса S&P 500, до 1 мая подавших корпоративные отчеты с информацией о предстоящем ежегодном собрании акционеров, показывает, что лишь 28 из 493 генеральных директоров (6%) моложе 50 лет.

Среди представителей поколения X на высших руководящих должностях: 49-летняя Адена Фридман из Nasdaq Inc., а также руководители сети магазинов буррито Christole Mexican Grill Inc. и гигантской сети казино Wynn Resorts Ltd.

Эксперты по корпоративному управлению убеждают компании подходить к назначению в совет директоров более нестандартно и хотя бы иногда выбирать молодых директоров. Впрочем, возглавлять крупнейшие компании по-прежнему в основном бэби-бумеры (то есть те, кто родился в конце 1940-х и начале

1950-х годов). Как показывает проведенный WSJ анализ данных прокси-сервера MyLogIQ, средний возраст руководителя компаний из списка S&P 500 – 58 лет.

По словам Чарльза Элсона, директора Центра корпоративного управления Вайнберга Делавэрского университета, многие корпорации выбирают возрастных руководителей, поскольку считают, что они «стреляные воробьи», тогда как назначение молодых руководителей связано с большим риском.

«Это то, что называется управленческим опытом, приобрести который можно только со временем», – отмечает г-н Элсон.

В феврале 2018 года на должность руководителя компании Chipotle был назначен 45-летний Брайан Никкол, ранее возглавлявший Taco Bell. Компания пошла на этот шаг в надежде возродить свой бизнес после того, как скандал с загрязнением пищевых продуктов охватил десятки ресторанов и негативно отразился на уровне доверия со стороны посетителей и акционеров. В том же месяце Wynn Resorts назначила 43-летнего президента компании Мэтта Мэддокса на высшую руководящую должность после того, как Стив Уинн подал в отставку с поста председателя и главного исполнительного директора из-за сексуальных обвинений.

Как сообщил представитель Chipotle, Брайан Никкол и его опыт в области цифровых технологий обеспечили компании приток «свежей энергии».

Председатель Wynn Филип Сатр высказался о приходе Мэддокса так: «Сразу после вступления в должность генерального директора Мэтт осуществил значимые изменения на всех уровнях. При этом Wynn Resorts превратилась из компании, которой руководил основатель, в компанию, функционирующую по более традиционной модели корпоративного управления», – отметил он.

Сами руководители в возрасте до 50 лет считают, что привносят



Маурисио ГУТЬЕРРЕС, президент и исполнительный директор NRG Energy, на конференции в марте. В свои 48 лет он моложе большинства руководителей компаний из списка S&P 500.

в работу нечто новое. По словам 48-летнего Джеймса Кэннона, назначенного руководителем компании Flir Systems (производитель тепловизионных камер и камер машинного зрения, радаров и систем обнаружения угроз для автономных транспортных средств) в возрасте 46 лет, во время хаоса финансового кризиса, когда продажи резко просели, многие генеральные директора поколения X работали на руководящих рабочих должностях, всего на один-два уровня ниже уровня генерального директора.

Г-н Кэннон говорит, что он по-прежнему работает в соответствии с принципами, которые усвоил в 2009 году, занимая пост президента подразделения Stanley Works по производству промышленных инструментов и инструментов для ремонта автомобилей и когда этот бизнес пошел ко дну. Позже компания была объединена с Black & Decker Corp., а приобретенный опыт не пропал бесследно.

«Всегда важное значение имеет наличие свободных денежных средств», – говорит г-н Кэннон о своем бизнес-мышлении, отмечая, что он всегда действует так, будто «завтра рынок рухнет», задавая вопросом «как этим можно воспользоваться?».

Помимо Марка Цукерберга из Facebook, еще одним исполнительным директором из списка S&P 500 в возрасте от 30 до 40 лет является 38-летний Конор Флинн из Kimco Realty Corp. Компания Kimco, которая имеет долю в 430 американских торговых центрах с такими арендаторами, как TJX Cos., Home Depot Inc. и Walmart Inc., назначила Флинна на должность первого руководителя, когда тому было 34 года. Не так давно он заявил инвесторам о том, что, несмотря на все изменения в ландшафте розничной торговли, Kimco способна выдержать любые перемены на рынке торговой недвижимости. Стоимость акций Kimco превысила индекс S&P 500 и в текущем году выросла на 25%.

При этом руководители отраслей, где ситуация меняется достаточно быстро, например рынок недвижимости, считают, что опыт работы в различных экономических циклах может быть полезен. 58-летний исполнительный директор Extra Space Storage Inc. Джозеф Марголис сравнивает управление компанией с правилом 10 тыс. часов, необходимых для достижения мастерства в какой-либо сфере. Эта концепция стала популярной благодаря Малкольму Гладуэллу, автору книги «Outliers», который выдвинул идею о том, что преуспеть можно в любой области, если затратить значительное количество времени на практику.

«Задача выбрать генерального директора не из простых, поскольку на карту поставлено слишком многое. Поэтому часто проще выбрать того, у кого немного больше опыта», – говорит г-н Марголис.

Согласно данным, предоставленным компанией по корпоративным исследованиям Equilar

Inc., число руководителей в компаниях из списка S&P 500 в возрасте 40 лет за последнее десятилетие значительно сократилось. По состоянию на конец 2018 года только около 7% руководителей были моложе 50 лет, для сравнения, в конце 2009 года таких было 16%.

Впрочем, есть и некоторые признаки того, что ситуация понемногу меняется. По данным компании Spencer Stuart, занимающейся поиском руководителей и консультированием, в 2018 году средний возраст руководителя компании из списка S&P 500 составлял 54 года, что на пять лет моложе, чем в 2017 году.

При этом любые изменения на уровне генеральных директоров исходят от корпоративных советов директоров, поскольку именно они выбирают того, кто будет сидеть в кресле директора. Такие организации, как California State Teachers' Retirement Systems, подталкивают компании к тому, чтобы в совет директоров они вводили людей со свежими идеями. Тем не менее требования к должности генерального директора отличаются от требований к члену совета директоров, и «требуется время, чтобы добраться до уровня С», – говорит Аиша Мастаньи, портфельный менеджер в компании Calstrs.

«Если ваш совет директоров – это однородная группа, то вы не можете обвинять их в том, что они выбрали кого-то, кто выглядит и думает, как они», – говорит г-н Гутьеррес из NRG Energy.

Сам Маурисио Гутьеррес женат и воспитывает детей, так что, по его словам, его возраст помогает ему лучше относиться к клиентам и сотрудникам. К примеру, он не испытывает дискомфорта, обсуждая политические темы, социальные сети или телешоу. «Я не тот генеральный директор, на которого смотрят как на полубога, которого все боятся и который сидит в огромном кабинете», – говорит он.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Жаль покидать город,  
но ехать надо

< стр. 1

В числе названных также ухудшение социально-экономической ситуации в стране, психологический дискомфорт, отсутствие стабильной зарплаты и неуверенность в завтрашнем дне. Однако почти каждый второй уезжающий из страны отмечает, что в Казахстане замечательные люди, таких, как не встретить больше нигде.

«Очень жаль покидать город, здесь прошли наше детство и молодость, да и друзья здесь. Безусловно, тяжело уезжать. У нас здесь необычный народ, даже русские люди совсем другие, они отличаются от тех, что в России. Видимо, уклад здешней жизни, быт, традиции накладывают на них определенный отпечаток, поэтому казахстанцев не спутать ни с кем», – говорит металлург Александр Казанцев, недавно сменивший гражданство.

## Кто едет к нам?

Как результат, Темиртау стал городом, притягивающим мигрантов из всего региона Центральной Азии.

«Хороших врачей у нас, наверное, уже практически не осталось, все уезжают. Впрочем, и приезжие тоже есть – это в основном оралманы, которые потом здесь получают казахстанское гражданство. Как правило, к нам едут люди без высшего или среднего специального образования. Поэтому каждого из нас сегодня волнует вопрос, кто будет обучать и лечить тех, кто здесь останется, наших детей?» – говорит г-жа Бейсенбиева.

По данным миграционной службы, большое количество людей приезжают из Узбекистана и Монголии.

«Из Узбекистана в основном едут казахи. На втором месте стоит Монголия. У нас в Темиртау они устраиваются работать санитарками в больницах, ок-

ранниками в супермаркетах, кассирами. В общем, в основном это обслуживающий персонал. За 2018 год к нам приехали 565 человек», – поясняет инспектор миграционной службы.

По ее данным, в 2018 году в Темиртау 335 человек приобрели казахстанское гражданство. С начала этого года по текущий момент 222 человека подали ходатайства на гражданство, а 204 уже его приобрели. Заявления остальных людей находятся на рассмотрении. В основном, как отмечает инспектор, это оралманы.

Сегодня работники местного ЦОНА, а также миграционный отдел в общей сложности обслуживают в день до 20 человек, желающих оформить документы на выезд и въезд в город.

Любопытный момент: по информации представителя инспектора, есть также те, кто, получив гражданство России, оформляет вид на жительство и остается в городе на долгие годы.



flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бішкек  
Алматы + Ош  
Атырау + Астрахань

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

QAZAQ AIR

Сертификат эксплуатанта РК Комитета Гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/038 от 28.06.2017