

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 9 (685)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 9 (685), ЧЕТВЕРГ, 30 МАРТА 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПИРОГ ПЕРНАТЫХ
СУБСИДИЙ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ИТМ: ИЗМЕНИТЬСЯ,
ЧТОБЫ ВЫРАСТИ!

04

ИНВЕСТИЦИИ:
СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ
ДЕШЕВЕЮТ

04



ТЕНДЕНЦИИ:
БОЛЬШОЙ РОСТ
МАЛЕНЬКИХ
КРЕДИТОВ

06

* Бриф-новости

Взаимные интересы

Казахстан и Узбекистан обладают большими возможностями для развития взаимовыгодного экономического сотрудничества. К такому выводу пришли участники казахстанско-узбекского бизнес-форума, который прошел на прошлой неделе в Астане в рамках официального визита Президента Узбекистана Шавката Мирзиёева.

>> 2

Все дороги ведут на север

Правительство продолжает политику по переселению жителей из южных регионов Казахстана в северные. Эксперты считают, что проблему перенаселенности некоторых регионов могло бы решить предоставление рабочих мест молодым людям в малонаселенных областях страны.

>> 2

Преступление и наказание

Министерство юстиции РК предложило внести поправки в Уголовный кодекс, где за «причинение тяжкого вреда здоровью в интересах страны» следует лишение свободы от 15 до 20 лет, либо пожизненный срок, либо смертная казнь. Эксперты считают, что сама формулировка «тяжкий вред жизни» является важным интересом страны» неверна и позволяет двойную трактовку.

>> 3

Первые шаги краудфандинга в Казахстане

Похоже, что казахстанский краудфандинг (дословно – «народное финансирование») выходит из состояния прокрастинации. Сегодня в Казахстане работают две краудфандинговые платформы, которые имеют неплохие результаты по сборам микроинвестиций. В этом году планируется открытие еще четырех краудфандинговых сайтов. К системе общественного финансирования подключилась крупная инвестиционно-девелоперская компания страны.

>> 7

Альтернативные финансы

По-прежнему актуальной и животрепещущей темой остаются два вопроса: о передаче пенсионных накоплений граждан страны в управление частным компаниям и оздоровление финансового сектора страны в целом.

>> 8

«Молчание ягнят» под страхом сетевых атак

Беспрецедентная атака, которой подвергся в начале марта ряд казахстанских банков, далеко не последняя. Такое мнение было озвучено экспертами финансового рынка на первой конференции «Защита прав потребителей финансовых услуг в Казахстане: новые подходы в развитии взаимоотношений участников финансового рынка», прошедшей 27 марта в Алматы.

>> 9

За чей счет банкет?

Споры по вопросу возмещения затрат Карачаганакского проекта продолжаются, отмечает российская нефтяная компания «Лукойл» в публикации своей финансовой отчетности за последний квартал 2016 года. Стороны спора находятся на этапе подготовки к арбитражному разбирательству.

>> 10

Визит южного соседа

О чем говорит приезд нового президента Узбекистана в страну?

Политика

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев впервые побывал с визитом в Казахстане в качестве главы государства. Однако уже можно говорить, что подписанные в Астане соглашения – это шаг в развитии двустороннего взаимодействия государств, которые объединяет не только общая граница, но и продуктивное торгово-экономическое сотрудничество.

Дарья МАКСИМОВА

Как сообщил сайт премьер-министра, в аэропорту главу Узбекистана встречал премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев, а также первый заместитель премьер-министра РК Аскар Мамин, министр иностранных дел Кайрат Абдрахманов и аким Астаны Асет Исекешев.

В духе братских отношений

«Казахстан желает нашему стратегическому партнеру, соседу и братскому народу Узбекистану процветания и благополучия. В будущем мы рассчитываем на плодотворные отношения в рамках двусторонних контактов. В настоящее время уже проделана определенная работа по углублению межгосударственного партнерства. В частности, отмечается резкий рост торгового оборота между нашими странами, увеличилась пропускная способность наших границ, поставляются новые виды продукции», – заявил президент РК Нурсултан Назарбаев при встрече с главой Узбекистана.

Глава государства обратил внимание, что сегодня в Астане проходит бизнес-форум с участием более 500 предпринимателей из Казахстана и Узбекистана. «На форуме предполагается подписание около 75 совместных контрактов на общую сумму порядка 1 млрд долларов США. Подобный форум проводится впервые в нашей истории. Основа



Эксперты, утверждавшие, что новый узбекский лидер будет вынужден нанести свой первый визит в Москву, ошиблись.

наших взаимоотношений была заложена мной и первым президентом Узбекистана Исламом Каримовым. Надеюсь, что мы продолжим эту добрую традицию в духе братских отношений, помогая друг другу».

В свою очередь, Шавкат Мирзиёев поблагодарил президента Казахстана за радушный прием. «Во время визита в Самарканд в прошлом году Вы сказали, что Казахстан с Узбекистаном всегда будет вместе. Эти слова послужили сближению двух стран, узбекский народ почувствовал плечо настоящего друга и брата».

Президент Узбекистана подчеркнул, что отношения между странами в настоящее время находятся на своем новом уровне развития, в том числе и в международной сфере.

«Во многом благодаря Вашему авторитету Казахстан избран в качестве постоянного члена Совета Безопасности ООН. Хотел бы заверить, что все Ваши начинания будут поддержаны Узбекистаном. Большое внимание сейчас уделяет-

ся региональному сотрудничеству. Надеюсь, что сегодняшние встречи послужат основой для дальнейшего эффективного взаимодействия между нашими странами».

Лидеры двух государств выразили надежду, что данный визит придаст новый импульс казахстанско-узбекскому сотрудничеству по широкому спектру направлений.

Пояс безопасности

Отметим, что на данную встречу возлагалось немало надежд. Так, еще в начале марта координатор проектов по внешней политике ИМЭП при Фонде Первого Президента РК Аскар Нураш заметил, что в начале февраля в Узбекистане была утверждена Стратегия развития страны на 2017–2021 годы, которая ориентирует внешнеполитическую деятельность республики на создание вокруг Узбекистана пояса безопасности, стабильности и добрососедства, что, в общем, подтверждает приоритетную роль

Центральной Азии для Узбекистана.

«Кроме того, данная стратегия нацеливает правительство страны на модернизацию и либерализацию экономики, расширение внешнеэкономических связей и углубление структурных преобразований, – отмечает эксперт. – Понятно, что добиться результативности обозначенных масштабных программ преобразования и сбалансированности в плане обеспечения внутренней и региональной стабильности можно будет только при условии развития отношений с ближайшим окружением и в первую очередь с Казахстаном, как одним из наиболее динамично развивающихся государств в регионе и постсоветском пространстве».

В рамках визита президента Узбекистана Шавката Мирзиёева в Казахстан главы государств подписали ряд стратегических документов между странами.

Так, была подписана совместная декларация об углублении стратегического сотрудничества

и укреплении добрососедских отношений между Казахстаном и Узбекистаном.

Кроме того, была подписана Стратегия об экономическом сотрудничестве на 2017–2019 годы и ряд протоколов: о внесении изменений и дополнений в соглашение во избежание двойного налогообложения на доход и имущество, о внесении изменений и дополнений в соглашение о международном автомобильном сообщении.

Президенты завизировали соглашение между правительством РК и правительством РУ о межрегиональном сотрудничестве.

Главами внешнеполитических ведомств также была подписана и Программа сотрудничества между Министрствами иностранных дел Республики Казахстан и Республики Узбекистан на 2017–2018 годы.

Кроме того, подписано соглашение о военном сотрудничестве между Министрствами обороны РК и РУ.

3 >>

Революция от Минфина

Налогообложение

Министерство финансов намерено провести очередную реформу системы налогообложения страны путем внедрения трехвекторного подхода к осуществлению налоговых проверок. В ведомстве также планируют снизить вдвое все основания для налоговых проверок, а также количество самих проверок на 35% до конца этого года.

Мадина Мамырханова

«Мы считаем, что половина налогоплательщиков платят добровольно, добросовестно, мы на них вообще внимания обращать не будем. 40% налогоплательщиков мы будем оказывать помощь в уплате налогов, то есть без санкций напоминать, где у них, возможно, есть ошибки, анализируя декларации. И 10% по статистике могут являться предметом злоупотребления, предметом анализа, мы туда все силы сконцентрируем, и основная масса бизнеса не будет ощущать никакой нагрузки», – сообщил заместитель министра финансов Руслан Даленов в

мажилисе в ходе правительственного часа по вопросам развития массового предпринимательства и улучшения деловой активности.

В ведомстве также планируют снизить вдвое все основания для налоговых проверок, а также количество самих проверок на 35% до конца этого года.

«Мы скоро разместим на сайте Минфина специальный счетчик, чтобы вся страна видела, сколько проверок проводится сегодня онлайн, как они снижаются или не снижаются», – сказал он.

В то же время Министерство национальной экономики планирует снизить размер обязательных социальных выплат работодателям за своих работников.

«Нагрузка на фонд оплаты труда, исходя из тех решений, которые приняты по пятипроцентному пенсионному обеспечению, по оплате социального медицинского страхования, будет расти. Это нас не столько тревожит, сколько заставляет задумываться, как сократить эту нагрузку. И в рамках разрабатываемого налогового кодекса мы будем думать о том, какие элементы налоговой нагрузки можно снизить. Пока единственный элемент, который можно снизить без общественного перебалансирования пенсионной системы, медицинского обеспечения, – это социальный налог. Возможно, будем думать о его снижении»,

– сказал министр нацэкономики Тимур Сулейменов.

Параллельно министерством проводится работа по совершенствованию разрешительной системы и государственного регулирования.

«Целью реформирования разрешительной системы в сфере монопольных и квазигосударственных услуг в Казахстане должно стать упорядочивание применения решений, регламентация их выдачи, ликвидация дублирования и сокращения издержек, связанных с требованиями, предъявляемыми к субъектам предпринимательства. Полагаем, что проведение этой работы значительно улучшит деловую активность в предпринимательской среде», – сказал Сулейменов.

По его словам, в текущем году будет проведена ревизия разрешительных, выдаваемых предприятиями-монополистами, квазигосударственными предприятиями и выработаны предложения по их оптимизации с последующим законодательным урегулированием таких разрешений.

К слову, проблему частых проверок малого и среднего бизнеса в стране со стороны надзорных и контрольных органов поднял депутат мажилиса парламента РК Нуртай Сабильянов.

По его данным, за последние пять лет количество разрешительных документов было сокращено в три раза. При этом количество принятых

за этот период нормативных правовых актов, затрагивающих интересы бизнеса, наоборот, увеличилось в 1,7 раза, из которых 85% – это акты акиматов и маслихатов. Сегодня предпринимателям предъявляются более 28 тысяч требований.

«В целом по республике контрольные и надзорные функции осуществляет 61 ведомство. Лидерами среди проверяющих стали налоговые органы. Также госорганы предпочитают жесткое регулирование, неохотно идут на упрощение разрешительных процедур и снижение требований к деятельности предпринимателей», – отметил мажилисмен и добавил: «По результатам проверок, 10 госорганов допустили более 1,5 тысячи нарушений прав субъектов предпринимательства. При таком подходе цель господдержки малого и среднего бизнеса по его развитию не может быть достигнута. И поэтому нам необходимо на законодательном уровне решить все имеющиеся проблемы, препятствующие развитию предпринимательства в стране».

Депутаты мажилиса отметили также необходимость обучения людей основам бизнеса с передачей им навыков в производстве, бухгалтерии, логистике, продаже. За основу предлагается взять программу «BastauBusiness» Нацплата предпринимателей «Атамекен».

«Мало в стране центров компетенций. На наш взгляд, необ-

ходимо идти по пути разработанной НПП «Атамекен» программы «BastauBusiness»: от обучения навыков написания бизнес-плана до передачи навыков в производстве, бухгалтерии, логистике и продажах. Радует, что по этой программе выделено 1 млрд тенге. Для участников курсов в рамках этой программы определяется стипендия в размере 16 тыс. тенге», – сказал вице-спикер мажилиса Владимир Божко.

Статистика

Из 8,9 млн человек экономически активного населения страны 2,1 млн человек являются самозанятыми, а 441 тысяча человек – безработными.

Из общего числа населения страны в секторе малого и среднего бизнеса заняты свыше 3 млн человек. По итогам прошлого года, число действующих субъектов МСБ составило 1,1 млн единиц, которыми за 9 месяцев было выпущено продукции на сумму 11,2 трлн тенге.

Взаимные интересы

В Астане обсудили сотрудничество с Узбекистаном

Сотрудничество

Казахстан и Узбекистан обладают большими возможностями для развития взаимовыгодного экономического сотрудничества. К такому выводу пришли участники казахстанско-узбекского бизнес-форума, который прошел на прошлой неделе в Астане в рамках официального визита президента Узбекистана Шавката Мирзиёева.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Товарооборот между Казахстаном и Узбекистаном по итогам 2016 года составил \$1,5 млрд и показал в целом положительный результат. Среди стран СНГ Узбекистан занимает третье место после России и Китая по показателям взаимной торговли с нашей страной. И если в соседней республике сегодня работает около 230 предприятий с казахстанским участием, то в Казахстане эта цифра достигла 800.

В Казахстане из соседней республики завозятся в основном фрукты и овощи, пластик и продукция легкой промышленности. При этом на экспорт идут пшеница, мука, легкие автомобили, полуфабрикаты из железа, цинковая руда.

Сформирована и обширная законодательная база для сотрудничества между нашими странами. Еще в 1998 году был подписан договор «О вечной дружбе между Казахстаном и Узбекистаном». Были подписаны также ряд соглашений, которые призваны были способствовать взаимовыгодному сотрудничеству в различных отраслях.

Но несмотря на это, до сих пор не в полном объеме реализован потенциал по части взаимного инвестирования. По данным заместителя председателя правления АО НК KAZAKH INVEST Алмаза Айдарова, за 11 лет компании Узбекистана инвестировали в Казахстан около \$16,1 млн, тогда как наш бизнес вложил в экономику соседней страны в 16 раз больше – около \$259,8 млн.

«Если посмотреть на взаимную торговлю, то мы ежегодно торгуем на \$1,5 млрд, а к 2020 году есть цель увеличиться до \$5 млрд. Сейчас Узбекистан является третьей страной по объемам торговли с Казахстаном после Китая и России. А инвестиционное сотрудничество этому не отвечает. Поэтому надеюсь, что те поставки, те контракты, которые сейчас заключаются (речь идет о 75 контрактах почти на миллиард долларов, подписанных по итогам форума. – «КЪ») и та перезагрузка отношений в торгово-экономических сферах, которые мы сейчас пытаемся наладить, повлияет также на совместный поток инвестиций», – отметил он и призвал узбекских предпринимателей принять активное участие в реализации



За 11 лет компании Узбекистана инвестировали в Казахстан около \$16,1 млн, тогда как наш бизнес вложил в экономику соседней страны в 16 раз больше – около \$259,8 млн

инвестпроектов в области машиностроения, АПК и пищевой промышленности, розничной торговли и химической промышленности.

Сегодня решены вопросы по созданию трех торговых домов в области продовольственной продукции, промышленности, фармацевтики, по поставкам нефти и нефтепродуктов, нефтегазохимии, химии. Речь идет о ТОО Торговый дом «Узагроэкспорт-Казахстан», ТОО «Центрально-азиатский Торговый дом» и ТОО «А-Фрукт». В настоящее время правительствами двух стран ведутся переговоры по созданию торгового дома и по легкой промышленности.

В рамках визита президента Узбекистана в Казахстан успешно решены вопросы высоких ставок акцизов на муку и керамическую плитку, транзита казахстанских грузов через Узбекистан, конвертации валюты.

Бизнес-климат оптимален

Если же говорить о бизнес-климате страны, то в прошлом году Казахстан в рейтинге Doing Business-2017 занял 35 позицию среди 190 экономик мира, повысив свой рейтинг на 16 пунктов по сравнению с Doing Business-2016, в котором наша республика занимала 51 место. При этом наша республика отмечена как лучший реформатор, в четвертый раз за последние 12 лет.

Казахстан также создал довольно благоприятные условия для иностранных инвесторов.

«Мы предоставляем дополнительный пакет преимуществ для иностранных инвесторов. Так называемый «базовый пакет» – это освобождение от таможенных пошлин и предоставление натуральных грантов для приоритетных отраслей экономики. В случае если объем инвестиций превышает 2 млн МРП (примерно \$12–13 млн), мы предо-

ставляем дополнительный пакет преимуществ иностранным инвесторам, который предусматривает освобождение от КПН и земельного налога на 10 лет и налога на имущество на 8 лет», – пояснил Алмас Айдаров.

Он также сообщил, что во всех регионах Казахстана для крупных производителей и проектов функционируют 10 специальных экономических зон (СЭЗ), которые также предоставляют свой пакет инвестиционных преференций. На всех имеются доступные земельные участки с развитой инфраструктурой.

Параллельно для небольших региональных проектов и проектов МСБ в стране создаются индустриальные зоны. К слову, на сегодня 20 индустриальных зон из 42 завершили строительство инфраструктуры. Преимуществом Казахстана стало и соседство России и Китая, двух огромных рынков сбыта.

«Рядом с Казахстаном находятся два рынка – Китая и России. Это огромные рынки, которых силами одних только казахстанских предпринимателей освоить очень сложно, потому что те запросы, которые приходят из этих стран, очень большие по объему и, конечно же, кооперация между нашими странами и нашими бизнесменами даст нам большую возможность выхода на эти рынки», – сказал заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Нуржан Альтаев.

В целом, по его оценке, Казахстан и Узбекистан обладают большими возможностями для развития бизнеса и взаимовыгодного экономического сотрудничества – это и человеческие ресурсы, и промышленный потенциал, это перспективный внутренний и наш региональный рынок: население наших стран приближается к 50 млн человек.

Узбекистан не менее привлекателен для казахстанского бизнеса.

В первую очередь речь идет о пищевой промышленности, которая занимает лидирующую позицию в структуре промышленности Узбекистана. В республике функционирует свыше 9700 предприятий в данной сфере, которые в год производят около 20 млн тонн плодовоовощной продукции, 9 млн тонн молока и 1,5 млн тонн мяса. Узбекские продовольственные товары экспортируются в более 80 стран мира. Сумма экспорта свежей и переработанной плодовоовощной продукции в прошлом году составила более \$1 млрд. Согласно прогнозам, по сравнению с 2016 годом, в 2019 году рост производства плодовоовощной продукции составит более 200%.

«Высокоразвитое и эффективное сельское хозяйство, а также низкие закупочные цены на сельхозпродукцию дают инвестору, открывшему производство в Узбекистане, огромное конкурентное преимущество на международном рынке продовольствия», – отметил председатель правления ХК «Узбекзоикватхолдинг» Одилохон Рустамов и призвал казахстанский бизнес принять участие в реализации конкретных приоритетных инвестиционных проектов.

Речь идет о создании торгово-логистических центров заготовки, хранения, первичной переработки, упаковки и экспорту плодов и овощей в 6 регионах Узбекистана (стоимость проекта – \$12 млн, срок окупаемости – 7 лет), организации производства концентратов из плодовоовощной продукции (стоимость проекта – \$10 млн, срок окупаемости проекта – 7 лет), организации переработки плодовоовощной продукции (сушка, шоковая заморозка) (стоимость проекта – \$5 млн, срок окупаемости проекта – 5 лет).

Более того, узбекская сторона в лице Фонда поддержки экспорта субъектов малого и частного бизнеса готова на безвозмездной

основе оказать консультационные услуги казахстанским предпринимателям, решившим открыть бизнес в Узбекистане, рассказать о приоритетных инвестиционных проектах, при реализации которых возможно участие иностранных инвесторов, оказать помощь в поиске партнеров в Узбекистане в части экспортно-импортных операций, а также оказать содействие в открытии совместных предприятий.

«Можно использовать тот огромный потенциал, который мы за 25 лет достигли. Есть огромные возможности с точки зрения диверсификации нашего сотрудничества и создания новых производств, как на территории Казахстана, так и в Узбекистане. Есть промышленные свободные экономические зоны, которые функционируют в Узбекистане, но мы планируем создать новые СЭЗ недалеко от границ с Казахстаном и, конечно, вовлеченность вашего бизнеса сделает и нас и вас более конкурентоспособными на глобальном рынке. Мы готовы сотрудничать», – отметил председатель Торгово-промышленной палаты Узбекистана Алишер Шайхов.

Его поддержал заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Нуржан Альтаев.

«Этот бизнес-форум должен стать началом нового этапа во взаимоотношениях казахстанского и узбекского бизнеса, обновлением и первым шагом между нашими братскими странами, чтобы наш бизнес совместно шел к новому росту, новым достижениям. Теперь у нас появляется возможность активизировать эти наши контакты», – резюмировал он.

От холодильников до моторных масел

Большой интерес к Казахстану проявляет узбекская группа компаний, производитель бытовой техники и электроники Artel.

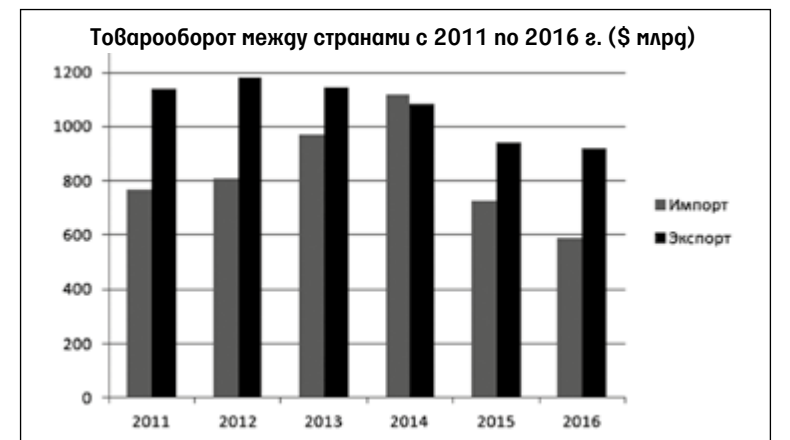
«Мы начали с производства газových плит и постепенно начали расширяться в сторону завоевания рынка относительно всех наименований малой и крупной бытовой техники. На сегодня имеется 9 заводов общей площадью 40 га. Производятся все типы бытовой техники и более 80% запчастей. Сейчас успешно экспортируем свою продукцию на рынок Казахстана. Две недели назад подписали

соглашение с компанией «Технодом». Планируем расширить свое присутствие здесь. Тем более что у нас есть эксклюзивное право на производство бытовой техники под брендом Samsung. Другим компаниям в Азии, кроме Узбекистана, под этим брендом производить продукцию запрещено. Под контролем представителей Samsung мы 3 года производим кондиционеры, телевизоры, холодильники и пылесосы. Объем экспорта в Казахстан составляет примерно \$10–12 млн. Ожидаем роста объема экспорта к 2018 году в \$35 млн», – сказал «КЪ» управляющий директор Artel Нодирбек Ибрагимов.

Не менее амбициозны планы Национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз».

«Сырьевая база и сырьевой ресурс Казахстана довольно велики и мы, соответственно, заинтересованы в приобретении нефти для загрузки производственных мощностей наших НПЗ. Также у наших казахстанских партнеров есть интерес к покупке наших продуктов масляной направленности. С учетом того, что на казахстанских заводах не производится масла, а у нас производятся вся линейка масел, то, естественно, это подразумевает взаимную торговлю», – сказал «КЪ» главный специалист Управления внешнеэкономических связей и привлечения инвестиций Национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз» Адамжон Исомов.

Еще один положительный пример: сотрудничество АО GM Uzbekistan и Allur Group, реализующих совместный проект по освоению производства модели Ravon Nexia R3 по технологии крупноблочной сборки (SKD) на производственной площадке «СарыаркаАвтоПром» в Костанайе. В рамках данного проекта подписано соглашение о сотрудничестве между АО GM Uzbekistan и ТОО «СарыаркаАвтоПром». На первоначальном этапе в Костанайе будет осуществляться SKD-производство седана Ravon Nexia R3 мощностью от 3 000 автомобилей в год, с возможностью поэтапного увеличения объемов производства до 7 000 автомобилей. Реализация автомобилей Ravon Nexia R3 будет осуществляться через дилерские сети компании AllurAuto и ТОО «УзАвто Азия».



Все дороги ведут на север

Миграция

Правительство продолжает политику по переселению жителей из южных регионов Казахстана в северные. Эксперты считают, что проблеме перенаселенности некоторых регионов могло бы решить предоставление рабочих мест молодым людям в малонаселенных областях страны.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Правительство РК продолжает политику переселения жителей из густонаселенных в малонаселенные регионы страны. По словам вице-министра труда и социальной защиты РК Биржана Нурымбетова, ведомством был проведен анализ внутренней миграции за последние 10 лет. Согласно результатам, нужно стимулировать переезд из Южно-Казахстанской, Жамбылской, Мангистауской и Алматинской областей в Восточно-Казахстанскую, Северо-Казахстанскую, Павлодарскую и Костанайскую области.

«Мы теперь строить дома не будем. Потому что в целом госу-

дарство, правительство установило другую жилищную политику. Теперь все жилье в стране должно быть по линии «Байтерека». И то, что строится арендное жилье – должны быть условия для всех граждан одинаковые», – заявил Биржан Нурымбетов.

«Мы изучили мировой опыт. В нашей программе в качестве стимула для тех, кто согласится добровольно переехать из южных регионов в северные, мы будем предлагать следующие условия. Во-первых, будем возмещать расходы на переезд в размере 35 МРП – это 79 000 тенге на каждого члена семьи, а также субсидировать расходы на аренду жилья в течение года. Мы рассчитали суммы, от 34 000 до 68 000 тенге в месяц будем давать субсидии этой семье, которая переедет. Затем уже по общей программе жилищного строительства переселенец будет претендовать на жилье», – добавил вице-министр.

По словам министра труда и социальной защиты РК Тамары Дуйсеновой, за годы реализации «Дорожной карты занятости» 19 тыс. человек переехали из южных регионов в Северо-Казахстанскую, Костанайскую, Павлодарскую области. Этим переселенцам в рамках программы было построено и предоставлено жилье, всего 5,4

тыс. служебных квартир и комнат в общежитиях. Эта политика будет продолжаться. Но теперь, в новой программе занятости, строительство жилья не предусматривается, поскольку реализуется программа «Нурлы жол».

«Мы провели совместно с международными и национальными экспертами, Министерством национальной экономики анализ численности населения. И хотим сказать, что уже сегодня существует дисбаланс в расселении населения. В четырех наших южных регионах живет 38% населения. Это Кызылординская, Южно-Казахстанская, Жамбылская и Алматинская области. Где-то 17% живет в северных регионах. Если дальше будет сохраняться такая тенденция, то к 2050 году, по прогнозам, население южных регионов увеличится на 5,2 млн человек. Это будет в 4 раза превышать население северных регионов. Уже сегодня в южных областях на 100 рожденных детей приходится 12 пожилых людей, в северных регионах – 53. То есть уже возникает вопрос о трудовых ресурсах», – сообщила Тамара Дуйсенова.

Как заявил социолог Серик Джаксылыков, в стране отчетливо наблюдаются признаки регионализма. «В северных областях мигранты переселяются внутри своего

региона. Это же наблюдается и на юге, и на западе Казахстана – люди в основном остаются в своих регионах. Это явный признак регионализма, у которого могут быть какие-то последствия и который нужно изучать».

38% населения

Казахстана живет в четырех южных регионах. Это Кызылординская, Южно-Казахстанская, Жамбылская и Алматинская области

По его словам, 69% мигрантов севера перемещались в пределах северных областей и 68% мигрантов юга перемещались в пределах южных областей. И только малая доля мигрантов юга переехала в северные области (0,7% – в Северо-Казахстанскую область, 1% – в Костанайскую область и 1% – в Павлодарскую область).

«Северные города, кроме Астаны, не привлекают мигрантов с юга. При этом долгосрочные последствия депопуляции северных областей остаются неизвестными.

Нужно сгладить негативный эффект регионализма в нашей стране. И только рабочие места могут сделать северные области страны привлекательными для мигрантов. Стоит также отметить, что в рамках программы репатриации этнических казахов основную массу оралманов приняли на себя Алматинская, Южно-Казахстанская и Мангистауская области. То есть проблему заселения северных областей программа не решила», – добавил эксперт.

По мнению заместителя директора департамента региональной политики и инфраструктурного развития Министерства национальной экономики РК Саната Тунгышбекова, лучшим стимулом для переселения жителей южных регионов в северные является предоставление рабочих мест, а для сельских жителей – предоставление земли. «Если отправлять молодежь из южных регионов обучаться по программе «Серпін» в северные регионы, им будет проще акклиматизироваться там и обосноваться, чем потом переселять взрослое население с семьями», – полагает г-н Тунгышбеков.

В новой Программе занятости, представленной Тамарой Дуйсеновой, предусматривается возможность оплаты арендуемого переселенцами жилья. Вводится дифференцированная, в зависимости от

количества членов семьи, субсидия по найму жилья – от 34 до 68 тыс. тенге на каждого члена семьи. То есть если приехал один человек, то ему для аренды жилья в городской местности будет выдаваться 20 МРП (45 380 тенге). Если в семье от двух до четырех человек, то будет выдаваться 25 МРП. Кроме того, предусмотрена возможность строительства жилья за счет местных бюджетов.

Тамара Дуйсенова также сообщила, что к сентябрю этого года совместно с министерствами внутренних дел и национальной экономики будет разработана новая Концепция миграционной политики. В первую очередь в документе будут рассмотрены вопросы национальной безопасности, затем – вопросы оптимального расселения внутри страны и обеспечения экономики квалифицированными кадрами.

Стоит отметить, что в различных СМИ часто поднимался вопрос целесообразности программы переселения жителей южных регионов в северные. Дело в том, что жители юга Казахстана, приезжая на север, не приживались на новом месте. Не найдя работу или просто разочаровавшись в новом месте жительства, мигранты возвращались обратно. При этом государство требовало выделенные на аренду жилья деньги обратно.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altseo Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ «Компании и рынки» Анна ШАТЕРНИКОВА «Банки и финансы» Мария ГОРБАЕВА «Индустрия» Данияр СЕРИКОВ «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Реклама на сайте: Ахат КИТЕБАЕВ Тел. +7 771 477 01 01, a.kitebaev@kursiv.kz

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, r.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

Представительство в г. Астана: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, Б/д «Держав», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель представительства в г. Астана: Рустем АЛИЕВ Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астана: Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Азур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Пирог пернатых субсидий

Преступление и наказание

АПК

Представители птицепрома говорят о необходимости пересмотра механизма распределения дотаций и просят возмещения инвестиционных затрат на строительно-монтажные работы. Кроме того, птицеводы обратились к МСХ с просьбой создать фуражный фонд в объеме полугодовой потребности птицефабрик – до 300 тыс. тонн.



Нурлан Рыскулов

Субсидии в поддержку птицеводства в Казахстане растут в последние годы пропорционально росту отраслевого производства, сообщил директор департамента производства и переработки животноводческой продукции Министерства сельского хозяйства (МСХ) Еркебулан Ахметов в кулуарах ежегодного отчетного собрания Союза птицеводов Казахстана в Астане.

«У нас ежегодные объемы производства растут, в зависимости от нормативов растут и объемы потребностей в субсидиях. В этом году мы выделяем по субсидированию яйца 7 млрд и по субсидированию мяса птицы – 8,4 млрд. Лет пять назад у нас в структуре потребления доля импорта составляла 70%, только 30% наши птицефабрики производили. Сейчас уже ситуация поменялась, получается, сегодня доля импорта внутри потребления 52%», – отметил чиновник в комментарии корреспонденту «КЪ».

В текущем году в Союзе птицеводов Казахстана ожидают, что общее производство мяса птицы на птицефабриках достигнет 193 тыс. тонн и 5,1 млрд штук яиц, говорится в раздаточных материалах отраслевой ассоциации.

Самым дискуссионным вопросом собрания стал новый механизм распределения бюджетных субсидий на производство птичьего мяса и яйца. Согласно недавно утвержденным правилам субсидирования решения по объемам дотирования выпуска птицеводческой продукции теперь выносятся на площадках региональных палат предпринимателей в рамках комиссий с участием представителей местных госорганов и отраслевых ассоциаций. Однако некоторые члены союза с таким положением дел не согласны.

Участник правления птицеводческой ассоциации Александр Прядко считает, что распределение субсидий на местах будет страдать в качестве из-за дефицита специалистов от птицеводства в регионах, где не смогут объективно оценить уровни производства претендующих на дотации птицефабрик, и в итоге начнутся приписки. Поэтому глава яичной птицефабрики «Алекри» из Северо-Казахстанской области ратует за поправки в правила субсидирования в следующем году.

По данным главы птицеводческой ассоциации Руслана Шарипова, его организация с 2010 года ежегодно согласовывала годовые объемы субсидирования отрасли. Из-за изменения в подходах в распределении бюджетных средств в регионах в 2013 году Союз птицеводов был исключен из процесса обсуждения программ субсидирования. Однако в 2014 году отраслевая ассоциация вновь включилась в ежемесячный механизм согласования дотаций на производство мяса птицы и яйца. Это продолжалось до

Представитель МСХ пообещал, что утвержденный вариант механизма инвестиционного субсидирования птицеводства будет пересмотрен

2016 года, но в текущем году союз в программе субсидирования не участвует, заявил Шарипов.

В январе представители Союза птицеводов встречались с вице-министром сельского хозяйства Кайратом Айтугановым. «Данную встречу мы выпрашивали в течение двух недель, направляли письма, звонили, выходили на помощника, только после этого нас услышали и назначили встречу. В ходе данной встречи были согласованы многие предложения, но с выходом правил мы увидели неучтенные предложения, то есть в правила не включили субсидирование яйца, реализованного и переданного для производства яичного порошка. Также нами предлагалось увеличить субсидии на приобретение племенного сукотного молодняка по мясному направлению до 800 тенге, в яичном направлении – до 600 тенге за одного цыпленка, из расчета 50% стоимости. Касательно инвестиционного субсидирования – с 8 марта введены в действие новые правила без учета наших предложений. Не включены СМР (строительно-монтажные работы), нет племенного репродуктора, хотя все знают, что племенная база в республике отсутствует», – констатировал глава Союза птицеводов в ходе своего выступления.

В целом, по мнению лоббиста птицеводческой отрасли, предложения союза не были учтены. Кроме того, птицеводы обратились к МСХ с просьбой создать фуражный фонд в объеме полугодовой потребности птицефабрик – до 300 тыс. тонн, но вопрос в профильном ведомстве еще не решен.

«На сегодня в рамках новой государственной программы предусмотрено создание фуражного фонда на базе Продкорпорации в объеме 300 тыс. тонн ячменя для загрузки комбикормовых заводов и 250 тыс. тонн пшеницы на обновление резервного запаса продовольственного зерна. Но птицефабрики не смогут их получать, так как не относятся к категориям комбикормовых заводов и кооперативов», – отметил Шарипов в своем докладе.

По словам зампреда НПП «Атамекен» Нуржана Альтаева, в регионах при возмещении инвестиционных субсидий попадает очень много раздутых в бюджете проектов, которые выстроились в очередь для получения бюджетных средств. Во избежание завешенных смет в строительно-монтажных работах необходимы определенные потолки в технологической стоимости цепочке при строительстве птицефабрик, считает он. Денег в программе возмещения инвестиционных субсидий объективно не хватает, в то время как запросы на них превышают возможности возвратности почти в 3 раза, притом что в АПК сейчас

начали перетекать инвестиции из строительного и нефтяного секторов, указал топ-менеджер «Атамекена». Он предложил подсчитать стоимость проектов в птицеводстве, требующих инвестиционных субсидий, особенно в возмещении строительно-монтажных работ, и обосновать их экономический эффект в правительстве.

Отвечая на критику птицеводов по вопросу субсидий, Еркебулан Ахметов уточнил, что практически Союз птицеводов не исключен из механизма их распределения. «Предложения Нацпалата были обоснованы тем, что учитывались предложения не только союза, но и других участников. Здесь, конечно, возможно, есть непроработанность со стороны союза, потому что я, по крайней мере, консолидированного мнения не увидел. Союз свои предложения дает, приходят другие товаропроизводители – они дают свои предложения. Здесь надо все таки еще раз поставить перед союзом встречный вопрос, чтобы все предложения тщательно на этой площадке обсуждались и после этого представлялись Нацпалату. Тогда им легче анализировать, но фактически союз не исключен, в правилах сидит, но механизм, который сейчас там предусматривается, ничем не ограничивается», – указал он.

По словам чиновника, состав комиссии может быть сформирован именно в Астане из специалистов-технологов. При этом инструмент технологического картирования позволяет оценить потребности и объемы в направлении средств на производство мяса птицы и яйца в регионах, согласовав их с акиматами. Механизм принятия решений по распределению объемов субсидий будет работать согласно внутреннему приказу НПП, где регламент может учесть предложения Союза птицеводов. Эта система с использованием технологических карт является гибкой, и при рисках приписок можно выехать с проверкой на предприятия, отметил чиновник.

Комментируя вопрос создания фуражного фонда для птицефабрик, Ахметов констатировал, что не наблюдает должной активности со стороны птицеводов. По его информации, Продкорпорация собрала заявки на формирование объемов от 19 комбикормовых заводов, только 6 из которых представляют птицефабрики – «Казгер-Кус», ПК «Ижевский», ТОО «Рамазан», Усть-Каменогорская птицефабрика, Уральская птицефабрика и «Север-Птица». Остальные представители отрасли не заявлялись, хотя даже каких-либо ограничений по реализации предоставляемых объемов на рынке не устанавливалось, отметил он.

Говоря об инвестсубсидировании, чиновник сообщил, что с учетом обращений птицеводов

будет пересмотрен утвержденный вариант механизма этого вида господдержки отрасли. На данный момент, по его словам, МСХ уже отработал с Союзом птицеводов паспорта по мясному и яичному направлениям, а также по племенному репродуктору. Они будут представлены на обсуждение, и после будет принято окончательное решение по правилам инвестсубсидирования. Строительно-монтажные работы были исключены из статей возмещения из-за нехватки средств. Однако после уточнения республиканского бюджета было выделено дополнительно 33 млрд тенге, их должно хватить на отселенные в региональных комиссиях проекты, которые получат возврат части вложений, пояснил Ахметов.

Под занавес собрания птицеводов с инициативным словом выступил соучредитель группы компаний «Шанырак» Максим Божко, в чей холдинг входят три яичные птицефабрики, бройлерная фабрика и племенная репродуктор. «Я бы хотел выразить благодарность НПП «Атамекен» за то, что они включаются в эту работу и защищают интересы всех птицефабрик в Казахстане, а не избранных, которых защищает наше руководство Союза птицеводов. В данном случае мера, которая была принята в правилах субсидирования, на самом деле исключила только одну вещь – ежемесячное согласование объемов. Это был барьер конкретно для нашего предприятия, когда мы неделями ждали, пока руководство Союза птицеводов согласовало нашу заявку, уже один раз в год согласованную со всей комиссией, правлением, удовлетворить», – отметил он.

«Хочется, чтобы наш Союз птицеводов отражал мнение всех членов, наших пяти птицефабрик. Мы являемся членами этого союза, и если в ближайшее время никаких кардинальных изменений в работе нашего правления и уважаемого председателя не предвидится, то я буду вынужден полностью всем составом холдинга выходить из этого союза», – заявил Божко.



В регионах при возмещении инвестиционных субсидий попадает очень много раздутых в бюджете проектов, которые выстроились в очередь для получения бюджетных средств. Во избежание завешенных смет в строительно-монтажных работах необходимы определенные потолки в технологической стоимости цепочке при строительстве птицефабрик.

Нуржан АЛЬТАЕВ, заместитель председателя НПП «Атамекен»

Право

Министерство юстиции РК предложило внести поправки в Уголовный кодекс, где за «причинение тяжкого вреда жизненно важным интересам страны» следует лишение свободы от 15 до 20 лет, либо пожизненный срок, либо смертная казнь. Эксперты считают, что сама формулировка «тяжкий вред жизненно важным интересам страны» неверна и позволяет двоякую трактовку.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Министерство юстиции РК внесло на рассмотрение Межведомственной комиссии поправки в Уголовный кодекс РК. Согласно им за «причинение тяжкого вреда жизненно важным интересам страны, а равно создание угрозы существования и стабильному состоянию государства и общества» следует лишение свободы на 15–20 лет, либо пожизненный срок, либо смертная казнь.

Сами поправки были размещены на сайте Минюста и на портале «Открытые НПА». Однако на днях предлагаемые изменения были удалены оттуда. Само ведомство объясняет это тем, что сейчас Министерство юстиции лишь принимает предложения от государственных органов, неправительственных организаций и частных лиц. 4 апреля состоится заседание Межведомственной комиссии (МВК), где будут рассмотрены новые поправки. После чего Минюст проведет пресс-конференцию, чтобы дать ответы на все интересующие вопросы. При этом сам министр юстиции РК Марат Бекетаев заявил, что в новом законопроекте такой меры наказания, как смертная казнь, не предусмотрено.

«Нет необходимости вступать в полемику касательно этого вопроса, потому что у нас есть МВК. Это не последняя версия, она еще будет обсуждаться, и надо это все обсудить с экспертами. Если я настроен уже сейчас этот ответ не давать, естественно, я его сейчас не дам (касательно формулировки о причинении вреда интересам страны). Идет нормальное обсуждение. Версия нормальные выкладываются. Версия выложена. Я давал указание выложить. Это нормальное техническое удаление. Одна версия выкладывается, другая версия потом ее заменяет. Это было именно мое решение сделать работу МВК открытой», – заявил Марат Бекетаев.

Зато вице-министр юстиции РК Зауреш Баймолдина смогла рассказать, что подразумевается под причинением тяжкого вреда жизненно важным интересам страны. «Вред жизненно важным интересам любого государства – это деяния, которые посягают на территориальную целостность, незывлемость конституционного строя, социальную, политическую, экономическую стабильность, обороноспособность, безопасность и так далее», – прокомментировала она.

По ее словам, в настоящее время предлагается под одним тяжким вредом жизненно важным интересам республики понимать вред, причиненный в результате совершения преступлений из 15 статей УК РК. Это: статья 160 – планирование, подготовка, развязывание или ведение агрессивной войны, статья 162 – производство, приобретение или сбыт оружия массового поражения, статья 163 – применение запрещенных средств и методов ведения войны, статья 164 – нарушение законов и обычаев войны, статья 165 – преступное нарушение норм международного гуманитарного права во время вооруженных конфликтов, статья 166 – бездействие либо дача преступного приказа во время вооруженного конфликта, статья 168 – геноцид, статья 169 – экоцид (массовое уничтожение растительного или животного мира, отравление атмосферы, земельных или водных ресурсов а также совершение иных действий, вызвавших или способных вызвать экологическое бедствие или чрезвычайную экологическую ситуацию), статья 172 – участие в иностранных вооруженных конфликтах, статья 174 – возбуждение социальной, национальной, родовой, расовой, сословной или религиозной розни, статья 179 – пропаганда или публичные призывы к захвату или удержанию власти, а равно захват или удержание власти либо насильственное изменение конституционного строя РК, статья 181 – вооруженный мятеж, статья 182 – создание, руководство экстремистской группой или участие в ее деятельности, статья 185 – незаконное собрание, распространение, разглашение госсекретов, статья 455 – сдача или оставление противнику средств ведения войны.

Как считает адвокат Дмитрий Куряченко, само выражение «нанесение тяжкого вреда жизненно

важным интересам страны» может говорить о том, что граждане работают в этих самых интересах страны, тогда как должно быть наоборот. «Общество так и не услышало пояснений того, что же такое «причинение тяжкого вреда жизненно важным интересам страны». И людям остается только догадываться о том, какой смысл в это выражение вкладывали разработчики законопроекта. При этом как будет определяться степень тяжести, нанесенного вреда интересам государства – непонятно. И что вообще такое интересы страны? Можно ведь и работу какого-либо государственного органа подогнать под это выражение», – отметил Д. Куряченко.

По мнению директора юридического центра Veto Серика Беркамалова, сама формулировка «причинение тяжкого вреда жизненно важным интересам страны, а равно создание угрозы существования и стабильному состоянию государства и общества» позволит осуждать неугодных для власти оппонентов.

«Нас учили на юридическом факультете, что уголовный закон должен быть четким, ясным и понятным каждому. Норма УК должна исключать любые возможности двоякого толкования, никаких общих фраз, только конкретный состав. То, что предлагает Минюст и наверняка единогласно одобрит парламент (о введении наказания за ущерб жизненно важным интересам родины), – это грубейшее поспориение основ уголовного права. Это создаст возможность сажать по таким статьям любого неугодного гражданина, под понятие «жизненно важный интерес» можно подвести что угодно, было бы желание следователя и прокурора. Таким образом, в Казахстане продолжается дальнейшее введение «политических» статей», – комментирует эксперт.

«До этого хорошим инструментом служила статья «за разжигание», теперь новый состав для наиболее буйных оппонентов власти, под понимаю. Вот так постепенно и почти незаметно Закон перестает быть мерилом справедливости в обществе, а становится дубинкой в руках властвующей элиты для подавления самого общества. Юридическое сообщество – как представитель народа в вопросах права и справедливости – должно выразить свое категорическое мнение по этому вопросу», – считает Серик Беркамалов.

Вред жизненно важным интересам любого государства – это деяния, которые посягают на территориальную целостность, незывлемость конституционного строя, социальную, политическую, экономическую стабильность, обороноспособность, безопасность и так далее

Адвокат Бахтияр Галимжанов говорит, что в предлагаемых поправках нет необходимости. А дать четкое и конкретное определение «причинению тяжкого вреда жизненно важным интересам Республики Казахстан», а равно созданию угрозы существования и стабильному состоянию государства и общества» сложно, так как в этом словосочетании очень много оценочных критериев: «Тем не менее наше законодательство частично дает ответ на ваш вопрос. Так, в статье 5 закона РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» закреплено 18 основных национальных интересов нашей страны, включая обеспечение прав и свобод человека и гражданина, точное и единообразное исполнение законов и поддержание правопорядка, общественное согласие и политическую стабильность в стране, казахстанский патриотизм и единство народа Казахстана и так далее».

Эксперт добавил, что в случае принятия поправок в таком виде есть риск того, что статья о «причинении вреда жизненно важным интересам страны» будет трактоваться по-разному: «При разработке законопроектов необходимо избегать различного рода оценочных характеристик и формулировок. Я считаю, что законодательство должно быть четким и понятным и не может быть подвержено двоякому толкованию или пониманию. Это положение закреплено и в пункте 3 статьи 24 закона РК «О правовых актах». Там говорится, что текст нормативного правового акта излагается с соблюдением норм литературного языка, юридической терминологии и юридической техники, его положения должны быть предельно краткими, содержать четкий и не подлежащий различному толкованию смысл. Текст нормативного правового акта не должен содержать положения декларативного характера, не несущие смысловой и правовой нагрузки. Тем более когда мы ведем речь об уголовном законодательстве, где решаются судьбы людей».

Визит южного соседа

Политика

2

Двойного дна здесь нет

Как сообщает бизнес-канал «Атамекен», эксперт по странам Центральной Азии Аркадий Дубнов заметил, что Узбекистан при новом президенте самым выразительным образом демонстрирует свою самостоятельность. Выждав ровно полгода после смерти Ислама Каримова, его преемник Шавкат Мирзиёев совершил свой первый зарубежный визит 6–7 марта в соседний солнечно-нейтральный Туркменистан. Таким образом, прогадали эксперты, утверждавшие, что не решится новый узбекский лидер уклониться от демонстрации особой привязанности к бывшему «старшему брату» и будет вынужден нанести свой первый визит в Москву. Оказалось, поездка в Россию не будет ни первой, ни даже второй, а всего лишь третьей, перед ней Мирзиёев посетит еще и Казахстан, заметил он. «Столь ясно выраженные внешнеполитические пристрастия Ташкентца должны лишиться раз

подчеркнуть внеблоковый характер внешнеполитической концепции Узбекистана, не будет ни вхождения в ЕАЭС, ни тем более нового вступления в ОДКБ. Главное внимание – к соседям. Посткаримовский Ташкент начинает впечатляюще», – заметил Аркадий Дубнов.

Эксперт в области внутренней и внешней политики, обороны и безопасности Григорий Трофимчук, анализируя визит Мирзиёева в Астану, заметил, что Казахстан по определению важная страна для Узбекистана, в том числе даже не как сосед, а в масштабе Центральной Азии. Поэтому, по его словам, вызываю легкие удивление вопросы по поводу того, почему же президент Мирзиёев не нанес опережающий визит в Москву? Сюда же пытаются вернуться тот факт, что Владимир Путин не посетил Ташкент в ходе своего недавнего президентского тура по региону. Это уже просто ненормальная ситуация с непременным, обязательным первым визитом в Москву, заметил он. Эксперт подчеркнул, что Астана ничем не хуже, тем более что и с ней могут решаться вопросы, связанные с евразийской интеграцией обновленного Узбекистана.

По той же самой причине не стоит искать «двойного дна», «тайной железной двери» и других символов в предварительном визите Мирзиёева в Туркменистан, считает политолог. Эксперт заметил, что, в конце концов, там тоже недавно состоялись президентские выборы, и в том направлении надо работать, приводит слова эксперта abcvtv.kz.

В Казахстане условия создали

По мнению политолога Казбека Бейсебаева, опубликованного на его странице в «Фейсбуке», о важности визита говорит уже тот факт, что узбекского президента сопровождали руководители парламента, министерств и других ведомств.

«Лидеры двух государств подтвердили общую позицию по трансграничным рекам Центральной Азии, заявив, что они являются общим достоянием и использование общих водных ресурсов должно происходить без ущерба для всех других стран, находящихся в нижнем течении этих рек. Обсудили также ситуацию вокруг Аральского моря.

В рамках визита узбекского президента состоялся бизнес-форум,

в ходе которого предприниматели двух государств подписали 92 соглашения на сумму почти в \$1 млрд. На форуме Узбекистан организовал выставку, где 200 предприятий показали свою продукцию», – говорит эксперт.

Казбек Бейсебаев отмечает, что следует обратить внимание на слова заместителя председателя правления акционерного общества Kazakh Invest Алмаса Айдарова на форуме, который сказал, что наиболее привлекательными секторами для узбекских инвесторов в Казахстане являются машиностроение и агропромышленный комплекс. «Возможно, первым шагом в этом направлении стало подписание GM Uzbekistan и казахстанской Allur Group соглашения по сборке в Костане автомобилей Ravon Nexia R3», – пояснил политолог. – Узбекская сторона в лице председателя Торгово-промышленной палаты Алишера Шайхова заявила, что Узбекистан создаст специальные экономические зоны вблизи казахстанских границ. Все вышеизложенные факты дают основание говорить, что в Казахстане условия для узбекского бизнеса созданы, а в Узбекистане только собираются принять аналогичные меры».

Елена Бахмутова,

глава НАО «Фонд социального медицинского страхования»

Председатель правления некоммерческого акционерного общества «Фонд социального медицинского страхования». Председатель Совета директоров АО «Казпочта». До настоящего назначения занимала пост управляющего директора по финансам и операциям, члена правления АО

«Самрук-Казына». В разные годы возглавляла агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, была вице-министром труда и социальной защиты населения Казахстана. За заслуги в государственной и общественной деятель-

ности награждена различными орденами и медалями, в том числе орденами «Парасат» и «Курмет», а также благодарностью Президента Республики Казахстан.

К медицинскому страхованию нужно относиться так же, как к обязательному страхованию ГПО автовладельцев

В парламенте Казахстана сейчас рассматриваются законодательные нововведения в системе обязательного медицинского страхования. Насколько эффективно и прозрачно с 1 июля 2017 года заработает финансовый оператор новой системы обеспечения медицинских услуг для населения, в интервью «Къ» рассказала глава Фонда социального медицинского страхования (ФСМС) Елена Бахмутова.

Данияр СЕРИКОВ

– Елена Леонидовна, в правительстве недавно обсуждались вопросы внедрения системы обязательного медицинского страхования. Успеют ли в парламенте утвердить предлагаемые поправки в законодательство по медицинскому страхованию, чтобы граждане, государство и бизнес смогли вовремя начать выплачивать взносы с 1 июля уже текущего года? Прогнозируете ли вы согласно актуарным расчетам эффективность собираемость с учетом снижения ставок взносов? Будет ли этого хватать на деятельность ФСМС?

– Законопроект внесен в парламент, две недели назад состоялось первое обсуждение, сейчас проходит интенсивная работа в рабочей группе. На первой встрече обсуждались ставки. Да, конечно, отношение к снижению ставок неоднозначное, но это результат компромисса между бизнесом, министерством национальной экономики и министерством здравоохранения.

Безусловно, были ожидания, что с введением взносов в систему ОСМС – обязательного медстрахования, уже в 2018 году существенно вырастут и расходы на здравоохранение. Сейчас планы скорректированы, и в 2018 году общие расходы на здравоохранение останутся практически на прежнем уровне. Когда я говорю «расходы на здравоохранение», я имею в виду уже два пакета медицинской помощи, которые начнут функционировать со следующего года. Это пакет гарантированного объема медицинской помощи – ГОМБП, который будет предоставляться всему населению Казахстана и финансироваться из республиканского бюджета, и пакет медицинской помощи в рамках обязательного страхования, на который впрямую будут рассчитываться только застрахованные граждане.

Есть переходный период и для незастрахованных граждан: до 1 января 2020 года сохраняется льготный режим. Им будет предоставляться на бесплатной основе амбулаторно-поликлиническая помощь и экстренная помощь. А вот плановая стационарная помощь уже не будет предоставляться, и ее можно будет получить только в том случае, если граждане примут меры по страхованию. Каждому нужно будет понять, к какой категории населения он относится. Если человек не относится ни к одной из 14 категорий льготников, за которых страховку платит государство, ни к одной из категорий наемных работников, за которых платит работодатель, не является индивидуальным предпринимателем, то значит он должен будет заплатить взнос как «неактивное население» – 5% от минимальной заработной платы. И это даст право сразу же, как только поступят деньги, – а это занимает три дня, и в базе будет видно, что человек попал в категорию застрахованных, получить медицинские услуги. Согласно правилам, услуги предоставляются в том случае, если последняя оплата осуществлялась в срок не позднее трех месяцев.

– Насколько большой будет комиссия фонда?

– В соответствии с законом, действующие активы отделены от собственных средств фонда. Деньги, которые будут поступать в виде взносов и отчислений от плательщиков, считаются активами фонда и идут строго на оплату медицинских услуг непосредственно со счета в Национальном банке. По закону у ФСМС есть право взимать комиссионное вознаграждение. Размер комиссионного вознаграждения – его предельная ставка, устанавливается правительством. Пока такое постановление не принято, есть его проект.

С 2018 г., когда взносы будут поступать в регулярном режиме,



Не надо ждать случая, когда может понадобиться плановая стационарная помощь и только тогда начать задавать вопросы – а где заплатить, а как заплатить, – это нужно сделать загодя

то предполагается, что ставка вознаграждения составит 1,25% от активов. Это умеренная ставка, и, кстати, она не учитывает в полной мере затраты на создание информационной системы фонда.

Наша задача как фонда – обеспечить сбалансированность доходов и расходов медстрахования. На основе актуарных расчетов фонд тщательно прогнозирует реалистичные возможности по сбору взносов. Принимая во внимание не просто среднемесячные прогнозы, расчеты по заработной плате, а в первую очередь, конечно, прогнозы и статистику демографическую и по фактической собираемости взносов в системах социальных и пенсионных отчислений. Исходя из этой статистики мы уже знаем, как часто и в каком размере по факту платятся взносы. И когда мы составляем свои прогнозы – мы ориентируемся именно на эти фактические данные за ряд предыдущих лет, и, в частности, за прошлый экономический очень стабильный год.

Безусловно, говоря о перспективах увеличения собираемости взносов, необходимо принимать во внимание совместную работу с Комитетом госдоходов. Надеемся, что мы будем очень тесно с ними сотрудничать и использовать не столько наработанные административные механизмы комитета, но и находить инструменты для мотивации людей к тому, чтобы они платили без штрафов взносы в ФСМС.

Еще один огромный блок вопросов – это вовлечение в систему страхования непродуктивно занятого населения. Эта категория, вероятно, может иметь какие-то доходы, но налоги не платит, и доходы их неизвестны. При этом эти люди в общем-то пользуются всеми доступными для жителей нашего государства возможностями. Система ОСМС носит обязательный характер и имеет солидарную основу, поэтому чтобы получить услуги в рамках страхования, таким гражданам стоит застраховаться самостоятельно. Фонд консервативно относится к возможности охвата большого количества людей из числа непродуктивно занятых. Для этого требуется очень кропотливая работа по их выявлению, по их мотивированию. Но в то же время фонд надеется в течение пятилетнего периода существенным образом повысить охват неактивных самозанятых людей, чтобы они осознали, что для получения пакета медицинского страхования надо застраховаться. В этом смысле информационная работа очень важна среди таких категорий населения, многие из которых проживают не только в городах, но и в сельской местности. В сельской местности фонд намерен активно сотрудничать с министерствами здравоохранения, труда и социальной защиты, местными исполнительными органами, чтобы помогать гражданам определить свою категорию для целей страхования ОСМС.

Как фонд также надеемся на введение общего декларирования, которое отложили теперь до 2020 года. К этому периоду мы ожидаем, что сможем довести охват страхования непродуктивно самозанятых примерно до 50%. Однако, чтобы для людей не было шока, и они не почувствовали, что с введением новой системы они лишились необходимых видов медицинской помощи, для незастрахованных граждан остается доступ к услугам в поликлиниках и при необходимости – экстренная медицинская помощь на переходный период.

Однако у каждого может возникнуть потребность в плановой стационарной помощи, и вот в этом случае человек столкнется с необходимостью застраховаться. И именно поэтому в 2018–2019 годы Фонд и Минздрав планируют непрерывно вести информационную работу с населением и объяснять, что переходный период существует, и без медпомощи никто не останется, но в то же время донести информацию о том, что переходный период всё же к 2020 году закончится. Желательно уже сегодня понять свой статус и определить плательщика страховки – государство, работодатель или сам человек будет платить за себя.

Что важно знать? Не надо ждать случая, когда может понадобиться плановая стационарная помощь и только тогда начать задавать вопросы – а где заплатить, а как заплатить, – это нужно сделать загодя. Если сравнить, то это похоже на пример обязательного автострахования. У нас в стране почти 4 млн застрахованных машин и водители привыкли, что транспорт надо страховать заранее. Точно так же система медицинского страхования предполагает вот такое понимание вопросов.

Государство либерально подходит к вопросу о стимулировании взносов и пока категорию неактивных граждан штрафовать не будет. Нужно их вовлекать постепенно, ведь у них свои причины неучастия в системе. Когда неактивные граждане обнаружат, что им нужно купить страховку, то они всегда могут заплатить через банки или «Казпочту» взнос в размере 5% от минимальной заработной платы (с 1 января 2017 года 24 459 тенге. – «Къ»). Это примерно 1 414 тенге сейчас. Если у человека накопилась задолженность, то по закону он должен будет погасить ее за предыдущие 12 месяцев. Это очень либеральная норма – в большинстве стран, например, в европейских, иногда закладываются предыдущие пять лет или даже бессрочные обязательства по медицинской страховке.

– А почему казахстанские граждане, живущие или учащиеся за границей, должны платить взносы?

– За всех студентов с очной формой обучения и выпускников в течение трех месяцев после окончания вузов платит государство. Выехавшие за рубеж казахстанцы

всё равно остаются нашими гражданами. Гражданам государства необходимо платить налоги и социальные отчисления. На Западе эта практика применяется всегда, безотносительно того, где живет гражданин и кем является – путешествуя по свету режиссером с мировым именем или простым обывателем. У нас, увы, другая культура, и отношение к налогам иное, правда, оно со временем меняется в лучшую сторону. То же самое касается обязательных социальных отчислений. Если вводится обязательная система для всех граждан, то значит, будучи гражданином, нужно платить. Гражданин, долгое время живущий за пределами страны, но не являющийся выехавшим на ПМЖ, может практически не пользоваться медицинскими услугами в Казахстане. Но у него сохраняются обязанности по уплате взносов, однако есть послабление – на него не налагается пеня и штраф в случае неуплаты. И если в любой момент по возвращении в страну у него возникнет потребность в медуслугах, то он должен быть застрахован, чтобы получить помощь. Он может осуществить оплату по приезде, включая премию за предыдущие 12 месяцев. Но если человек длительное время находится за пределами страны, на ПМЖ, то это уже другой режим. Для выехавших на ПМЖ обязательство платить взносы нет.

– Каковы ваши актуарные прогнозы по объемам собираемости взносов ежегодно до 2020 года? Смогут ли они в итоге заместить расходы республиканского бюджета на медицину?

– По нашим расчетам, кассовые поступления текущего года будут в пределах 22 млрд тенге. Эти все деньги будут накапливаться для формирования неснижаемого резерва, который мы должны постоянно держать на счете во избежание кассовых разрывов на уровне 1/12 суммы от активов, то есть поступлений взносов и отчислений. Это означает, что в следующем году такой резерв должен быть в размере 57 млрд тенге. Получается, за весь период 2017 года мы даже не накопим ту сумму, которую нам необходимо иметь как неснижаемый остаток в размере 1/12 суммы. Кроме этого, мы должны еще накопить резерв для чрезвычайных мероприятий, который равен 3% от активов. Первые взносы, которые поступят в 2017 году, будут направлены на формирование необходимых резервов, без которых нельзя начинать функционирование системы. Дальнейшие прогнозы, не являющиеся окончательными цифрами, говорят, что в следующем году объем годовых поступлений достигнет примерно 706 млрд тенге и достигнет 1 триллиона в 2021 году, если считать по сниженным ставкам, которые уже предложены в проекте закона и находятся на рассмотрении Мажилиса. Кроме

того, из бюджета финансируется гарантированный объем медицинской помощи, пакет его известен, в проекте это социально-значимые заболевания, скорая помощь.

Таким образом, по нашим подсчетам у фонда дополнительные резервы появятся после 2021 года, когда система придет к заданным ставкам, которые постепенно повышаются – начиная от 1% от работодателей до 3% в 2022 году. К этому году работники будут платить по 2% из своей зарплаты. Кроме того, государство к тому времени может платить взносы по ставке от 4% до 5%, которая будет определена законом о республиканском бюджете.

Но нужно помнить, что предложенные в проекте закона ставки существенно ниже утвержденных текущим законом, и финансирование новых инициатив необходимо рассматривать с точки зрения стратегических приоритетов и наличия средств в ФСМС. Например, часть ГОМБП в будущем может быть передана в пакет медицинского страхования, когда появятся для этого источники.

Если говорить о каких-то новых масштабных инициативах, то в 2019 году закончится программа «Денсаулық», до этого времени необходимо разрабатывать новую программу здравоохранения на пятилетний период и определять первоочередные инициативы. Это может быть расширение амбулаторно-лекарственного обеспечения, снижение нагрузки на врачей, развитие механизмов по повышению оплаты медицинских работников в продолжение уже начатой работы. Демография, старение населения происходит, а для людей в пенсионном возрасте расходы на здравоохранение выше по определению, они чаще болеют, чем в работоспособном возрасте. Надо будет учитывать изменения в половозрастной статистике, инфляции, после уже смотреть на дополнительные возможности.

В текущей системе есть внутренние резервы. Основной упор делается на пересмотр структуры расходов внутри этих объемов финансирования здравоохранения. В первую очередь необходимо переориентировать постепенно потоки медуслуг со стационаров на первичную санитарную помощь. В странах ОЭСР больше половины медуслуг и, соответственно, расходов на здравоохранение приходится на учреждения первичной медпомощи, а у нас всего 34%. Необходимо стимулировать первичную медицинскую помощь и раннее реагирование на заболевания, а не ликвидацию их созревающих последствий с большими расходами.

Также важна конкуренция, в некоторых сельских регионах, к сожалению, ее нет, и на первом месте стоит вопрос доступности. Но во многих городах конкуренция – это реальность, и за счет нее стимулируется повышение эффективности расходов на здравоохранение.

Конечно, хотелось бы, чтобы взносов в фонде было больше, что дало бы возможность сразу реализовать ряд инициатив и показать перспективность системы ОСМС. Но экономическая ситуация в первую очередь заставляет думать о восстановлении бизнеса и его развитии, а уже потом – о повышенных расходах на здравоохранение. Срабатывает привязка к росту экономики и зарплат, а также фактор охвата самозанятого населения. Установилась прямая зависимость расходов на здравоохранение от доходов государства, работодателей и населения.

При этом, учитывая опыт стран ОЭСР, нужно помнить, что результаты системы медстрахования наступают не сразу. Поэтому в первый год ждать кардинальных изменений не стоит, страхование – это лишь инструмент, катализатор для изменения организации системы здравоохранения. Для успеха также нужно, чтобы медицинские организации научились хозяйствовать в рыночных условиях, уважать конкуренцию и участников с различными формами собственности. Население также должно реализовывать свое право выбора медорганизации при активной заботе о своем здоровье. Тарифы должны быть справедливыми, учитывать все необходимые затраты.

Роль фонда в этой системе координат будет складываться в качестве финансового института, который планирует поступления в фонд и на эти деньги будет эффективно взаимодействовать с поставщиками медуслуг и оплачивать полученную населением медпомощь в рамках ОСМС.

– К 2020 году какова будет доля государства во взносах?

– Доля государства в общем объеме взносов будет снижаться чисто арифметически в силу того, что до 2022 года будут постепенно повышаться ставки взносов для бизнеса. По нашим расчетам, к 2025 году от общей суммы вклад государства за льготные категории составит менее 65%. Но если говорить о взносах государства в систему страхования, то оно, как и говорилось, по-прежнему будет платить от 4% до 5%, тогда как работник – 2%, а работодатель – 3%.

– Каким образом будет складываться ценообразование клиник?

– По закону за утверждение тарифов ответственен уполномоченный орган в области здравоохранения, то есть министерство. Фонд тоже будет давать свои предложения. У всех будет единая система тарифов, будь это частная клиника или государственная. Тарифы должны стимулировать внедрение новых технологий и оптимизацию текущих затрат.

– Как будут управляться фонды и его резервы с точки зрения финансовой прозрачности?

– Инвестироваться у нас будет очень немного, только 3%-ный резерв, который предусмотрен на ликвидацию возможных чрезвычайных мероприятий. В 2018 году это будет 21 миллиард с лишним тенге, только эти средства будут инвестироваться. Доверительным управляющим выступит Нацбанк, сам фонд не будет инвестировать. В соответствии с договором доверительного управления резервы будут вкладываться в очень консервативный перечень финансовых инструментов, утвержденный постановлением правительства.

Возращаяся к прозрачности фонда. Она будет достигаться, в первую очередь, за счет публикации и аудиторского финансового отчетности согласно международным стандартам – отдельно по активам и по собственным средствам. Нефинансовая отчетность также будет предоставляться в госорганы ежемесячно. Фонд будет публиковать информацию на веб-сайте для ознакомления.

В плане корпоративного управления фонд является некоммерческим акционерным обществом, он не ставит своей целью прибыль и не распределяет дивиденды. Совет директоров осуществляет функции органа управления, где независимые директора составят не менее 30%, и их квалификация соответствует критериям законодательства об акционерных обществах, созданы необходимые комитеты при Совете директоров – по стратегии, по рискам, по назначениям.

Общественный совет также предусмотрен уставом фонда. Такой совет необходим, как площадка для обсуждения вопросов, волнующих общество, в том числе и финансовых.

ТЕНДЕНЦИИ

Большой рост маленьких кредитов

Почему рынок микрозаймов растет бурными темпами?

Финансирование

На сегодняшний день на рынке микрозаймов наблюдается разнообразие институтов и инструментов, МФО и финтех-сегментов, которые стремительно завоевывают рынок. Только за 2016 год рынок онлайн-займов в Казахстане вырос на 330%. Причинами столь динамичного роста сектора эксперты называют увеличение так называемой **underbanked** и **unbanked** аудитории, не имеющей доступа к банковскому кредитованию, и развитие новых информационных технологий, упрощающих выдачу кредита в разы.

Айгуль ИБРАЕВА

Микрокредитование – один из основных видов микрофинансирования, заключающийся в выдаче небольших кредитов населению, не имеющему доступа к банковскому кредитованию. Банки второго уровня в основном не обслуживают такие кредиты по причине короткого срока или малого объема займов, плохой кредитной истории заемщика и т. д., поэтому конкуренцию банковскому сектору организации микрокредитования не составляют. Для того, чтобы получить такой кредит, не нужен большой пакет документов, как правило, достаточно документа, удостоверяющего личность. Преимуществом микрокредитов является возможность получения денег без залога и без поручителей клиентам с плохой кредитной историей, с последующим улучшением оной при погашении кредита без просрочки.

Микрокредитование стремительно набирает популярность на финансовом рынке Казахстана. По данным на 1 января 2017 года в Казахстане было зарегистрировано 134 микрофинансовые организации, осуществляющих свою деятельность на основании Закона о Микрофинансовых организациях, а ровно год назад их численность составляла 71, а два года назад всего 15 компаний имели статус МФО. Процентная ставка кредитов МФО зависит от срока погашения, наличия залогового имущества и других параметров, варьируется в районе 25% годовых, срок предоставления займа обычно не превышает двух лет.

Совокупный объем активов МФО по состоянию на 1 января 2017

134 составляет

численность микрофинансовых организаций на 1 января 2017 года в Казахстане

года составил 126,47 млрд тенге, по сравнению с предыдущим годом показатель вырос на 39%. Наиболее крупными микрофинансовыми организациями в Казахстане оказались ТОО «МФО КМФ», активы которого составили 57,98 млрд тенге, ТОО «МФО Тойота Финанс Сервис Казахстан», которая кредитует покупку автомобилей с объемом активов 12,49 млрд тенге и ТОО «МФО «Ырыс», активы которого составили 10,07 млрд тенге. Тройка лидеров по активам занимает 64% от совокупного объема МФО в Казахстане.

МФО пока не могут конкурировать с БВУ, которые обеспечили 99% от всех выданных кредитов в 2016 году. Однако микрофинансовые организации расширяют свою деятельность. Общая сумма предоставленных микрокредитов за вычетом резервов на обесценение за 2016 год составила 100,93 млрд тенге, что на 56% больше, чем в предыду-



Тройка лидеров по активам занимает 64% от совокупного объема МФО в Казахстане

симальное значение рентабельности активов МФО в Казахстане более чем в три раза превышает аналогичный показатель банковского сектора. МФО «Экспресс Займ» по итогам 2016 года показало рентабельность активов в 47,5%, отличились также МФО «Жаркент-Финанс» (46,7%)

а также контролировать семейные расходы. Акцент в работе с заемщиками стоит на взаимной заинтересованности развития бизнеса у клиента. Это привлекает многих предпринимателей, поэтому наша клиентская база стабильно растет на 15–20% ежегодно. Также не-

сетях займополучателя.

Особенностью онлайн-займов является небольшая сумма кредита, не превышающая одной заработной платы заемщика (от 5 000 до 150 000 тенге), высокая скорость выдачи и короткий срок предоставления кредита. Процентная ставка по таким

- Я могу отказаться от желанной покупки, если у меня есть деньги на нее, потому что лучше их отложить.
- Каждый месяц у меня остаются лишние деньги, которые я откладываю на депозите или копилке.
- Если у меня возникнут незапланированные расходы, я всегда смогу найти деньги.
- Каждый месяц у меня остается мало денег, так что мне приходится урезать свои расходы или брать в долг «до полочки».
- Если мне попадает крупная сумма денег, то я сразу что-нибудь куплю на них или потрачу на развлечения. Я не сторонник откладывать жизнь «на потом!»
- Если я наткнусь на желанную вещь, я обязательно ее куплю, даже если мне придется занять денег.

Если вы хотя бы на один пункт ответили «нет» в первом блоке и «да» во втором то вам лучше держаться подальше от кредитных карточек

и «Доступный кредит» (39,2%). В отличие от банков второго уровня, активы МФО состоят в основном из средств самих предпринимателей. Активы почти половины МФО более чем на 90% состоят из собственного капитала.

Между тем стоит отметить, что, несмотря на столь высокий уровень прибыльности, бизнес микрокредитования достаточно рискован. По итогам 2016 года 45 МФО из 134 показали отрицательное значение прибыли. При этом за 2016 год несколько МФО были признаны банкротами.

По словам заместителя председателя правления МФО КМФ Карлыгаш Райхановой клиентская база микрофинансовых организаций медленно, но уверенно растет последние десять лет. Несмотря на снижение покупательской способности, отмечается динамичный рост сектора МФО.

«Здесь несколько факторов. Первое – это наша целевая группа. Это традиционная аудитория – микропредприниматели, занятые в торговле, в производстве и услугах. Более 80% кредитов выдаются на развитие бизнеса, идет целевое

маловажно, что мы выдаем кредиты только в тенге, клиент не подвергается валютному риску», – пояснила Карлыгаш Райханова. Все эти факторы в совокупности влияют на то, что доля токсичных кредитов МФО на сегодня ниже показателя банковского сектора.

Современный быстро меняющийся финансовый мир порождает новые стартапы, генерирует потоки венчурных инвестиций, которые направлены на развитие новых технологий, – комментирует генеральный директор ТОО «Займер» Индира Кенесарина. По ее словам, катализаторами зарождения финансово-технологических трендов выступили два основных фактора: во-первых, события 2008 года показали обществу, что традиционная модель общения между финансовыми институтами и потребителями обладает огромным количеством изъянов, которые и привели к глобальному финансовому кризису, во-вторых, происходит зарождение совершенно нового поколения молодежи, более открытого к инновациям, ценящего удобство и комфорт совершения денежных операций в онлайн.

Одним из направлений финтех-рынка стали онлайн-займы, кредиты, которые можно оформить через интернет, – в течение нескольких минут деньги поступают на банковскую карту. Отечественный рынок онлайн-займов довольно молодой, в Казахстане он начал свое зарождение порядка трех лет назад, но развивается довольно динамичными темпами. Объем инвестиций в финтех-проекты по итогам 2016 года составил \$30 млрд. «По оценкам экспертов, рынок еще далек от насыщения, ближайшие три-четыре года объем рынка может достигнуть 170 млрд тенге, а услугами компаний, выдающих онлайн-займы, воспользуются 2,5 млн граждан», – поделилась Индира Кенесарина.

При предоставлении займа онлайн всю работу по сбору и анализу информации, а также расчету рисков ведет роботизированная система, которая производит анализ данных по таким параметрам, как пол, возраст, адрес регистрации и проживания, семейное положение и состав семьи, образование, профессиональная деятельность, уровень дохода и т. п., учитываются даже круг друзей и фотографии в социальных

микрозаймам составляет 1–2% в день. Для примера, взяв 20 тыс. тенге онлайн-займа, через десять дней вам необходимо будет возвратить 22 тыс. тенге с учетом вознаграждения. Примечательным является тот факт, что займы-онлайн влияют на персональную кредитную историю.

Аналитики сервиса «Робот Займер» приводят данные, указывающие на динамичный рост сектора: за 2016 год отмечается рост объема выдачи займов на 330%, предполагается, что подобная интенсивная динамика сохранится и в 2017 году, уже в январе объем выдачи выше, чем в январе 2016 года на 69,33%. По количеству займов также наблюдается повышение: за 2016 год общее количество займов увеличилось на 212%.

Сектор онлайн-займов, в отличие от МФО, не подлежит регулированию со стороны государства. По словам руководителя «Кредит 24» Алексея Сидорова, в этом пока нет необходимости. Онлайн-кредитование в Казахстане – на стадии становления. Эксперт отметил рост рынка онлайн-микрозаймов в 3,5 раза в 2016 году. За прошлый год, по словам эксперта, было совершено 350 тыс. контрактов, общая сумма оборота составила 12,5 млрд тенге. В 2014 году на рынке существовало лишь 2 компании, предоставляющих микрозаймы онлайн, в 2016 году их число составило уже 16. По словам эксперта, более 70% компаний на рынке онлайн-займов Казахстана представлены зарубежными игроками. Несмотря на всё удобство и растущий сегмент, качество проектов пока оставляет желать лучшего, считает эксперт.

Еще одним любопытным инструментом, предлагаемым сегодня на рынке, является микрокредитование реер-то реер (P2P). Сегодня в Казахстане есть 3 портала, где можно получить кредит по системе P2P, это онлайн-сервисы Ules, uCredit и НЕБАНК.

Особенностью кредитования P2P с «КФ» поделился соучредитель Ules Данияр Аманов. Основная особенность реер-то реер кредитования заключается в отсутствии традиционных финансовых посредников при совершении сделки – например, банков или МФО, то есть физические лица кредитуют друг друга, напрямую выступая в роли кредитора и заемщика соответственно.

В целом, на рынке взаимного кредитования нет унифицированных принципов предоставления кредита. Процентные ставки взаимного микрокредитования одних систем зависят от спроса предложения на сайте, то есть устанавливаются самими заемщиками и выдаются по принципу обратного аукциона, другие системы рассчитывают вознаграждение по скоринговому модели по аналогии онлайн-займов, ставки на рынке очень разрозненные – от 0,12% до 5% в день.

«Например, в онлайн-сервисе Ules кредиторам не надо иметь степень в финансовом деле или рисковать методом «рулетки», за них подбор заемщиков осуществляет технологичное программное обеспечение согласно их риск-аппетиту. Кредитору необходимо лишь создать личный аккаунт, выбрать и купить желаемый портфель по уровню риска и соответственно доходности», – рассказывает Данияр Аманов. Во избежание моментальных убытков система построена таким образом, что ни один заем не выдается в одни руки, то есть, приобретая портфель займов, кредитор приобретает фракции нескольких займов, что позволяет избежать убытка в случае дефолта определенного заемщика.

По словам эксперта, в отличие от компаний, которые предоставляют займы до зарплаты, Ules предлагает клиентам ставку вознаграждения от 45% годовых, то есть на уровне традиционного банка. Как работает традиционный банк? Принимает депозиты физических лиц по ставке 10%, далее добавляет свою маржу и выдает привлеченные деньги в виде займов до 56% годовых. Тогда как в схеме реер-то реер маржа отсутствует, и доход от займов распределяется между кредиторами, а платформа имеет комиссию за организацию сделки.

Комиссия за использование платформ, по существующим на отечественном рынке сервисам, также рассчитывается по-разному. В первом варианте комиссия взимается с заемщика и составляет 2,3%–4,3% с каждой транзакции, сумма комиссии учитывается при калькуляции займа.

Равноправное кредитование, как его еще называют, это не только источник займа до зарплаты, но также и возможность дополнительного заработка. Например, на данный момент доход, получаемый при погашении заемщиками займов на портале Ules, делится в соотношении 50/50 между инвестором и компанией. В среднем доходность кредитора составляет от 30 до 80% годовых. В последующем онлайн-сервис планирует снизить долю дохода платформы до 10%, тогда как кредитор будет получать 90% от дохода по портфелю.

Поставщики P2P кредитования ставят перед собой весьма амбициозную цель – составить конкурен-

цию традиционному банкингу и сервису PDL.

«Основная наша цель – это сделать кредитование максимально удобным и доступным, найти баланс win-win, когда кредитор будет доволен доходностью и сопряженным риском, а заемщик получит самый удобный и самый дешевый продукт на рынке. В нашу страну технологии приходят с задержкой в среднем на 5–7 лет, поэтому, чтобы понимать, что ожидает рынок финтех в ближайшем будущем, надо смотреть на соседнюю Россию, где опережение идет на 2–3 года вперед, или на США, где опережение идет на 7–9 лет. На финансовом рынке можно заметить, что среди банков сейчас происходят баталии за каждого клиента – временно небывалого роста прошли, и настало время работать: сейчас самое главное быть гибким, продающим и умным», – говорит Данияр Аманов.

Микрозаймы можно также получить посредством кредитных карточек, широко распространенных сегодня в банковском секторе. При правильном управлении кредитная карточка может стать надежным партнером, уверен заместитель начальника управления карточного бизнеса ДБ АО «Банк Хоум Кредит» Жанарбек Азаматов. Эксперт советует не связываться с кредитными картами, если вы не умеете управлять денежными потоками.

На рынке представлены кредитные карты с лимитом, в зависимости от дохода держателя, до 20 млн тенге, с процентной ставкой при превышении лимита до 40%, без учета комиссии. Несмотря на льготный период, который обычно составляет 50 дней, некоторые представленные кредитные карты начисляют проценты с первого дня займа.

Население стало использовать банковские карточки интенсивнее. Так в январе 2017 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 847,4 млрд тенге, по сравнению с январем 2016 года рост показателя составил 32,7%. Количество транзакций за январь 2017 года составило 28,9 млн и увеличилось по сравнению с январем 2016 года на 37,7%.

По состоянию на 1 февраля 2017 года, по данным НБ РК, в обращении находится 15,7 млн платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило 14,3 млн человек. Из них доля кредитных карточек в обращении – 14,8% или 2,3 млн. При этом казахстанцы чаще стали пользоваться продуктом, по состоянию на 1 февраля 2017 года 45,62% кредитных карточек было использовано, год назад было использовано лишь 19,34% эмитированных кредитных карт.

История платежей по всем видам кредитования, включая онлайн-займы, отражаются в Первом кредитном бюро, тем самым, оставляя свой след в кредитной истории заемщика.

Кредиты МФО

- Процентные ставки: = 25% годовых
- Срок микрозайма: до 2 лет

Кредитные карты

- Процентные ставки: 40% годовых после льготного периода
- Срок: в среднем 50 дней

Онлайн-займы

- Процентные ставки: 1-2% в день
- Срок: 5-90 дней

Микрокредиты P2P

- Процентные ставки: в зависимости от предложений, 0,12-5% в день
- Срок: 5-90 дней

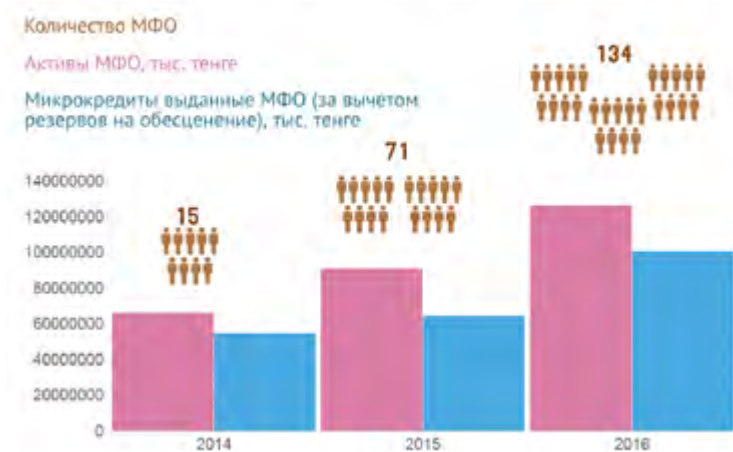
Микрокредитование – один из основных видов микрофинансирования, заключающийся в выдаче небольших кредитов населению, так называемой **underbanked** и **unbanked** аудитории, не имеющей доступа к банковскому кредитованию.

Kursiv Research

*Рентабельность активов МФО рассчитывалась как отношение прибыли к средней величине активов за период. По МФО, которые не имели данных за прошлый период, вместо средней величины активов использовалась сумма активов на конец периода.

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

Микрофинансовые организации Казахстана



шем периоде. К тому же кредиты, предоставляемые МФО, становятся крупнее. Средняя сумма микрозаймов, предоставленных МФО в 2015 году, составила 212,28 тыс. тенге, а в 2016 году показатель увеличился до 366,35 тыс. тенге.

Чистая прибыль сектора за 2016 год составила 3,75 млрд тенге. Мак-

использование кредитов в бизнес предпринимателя, которые в отличие от потребительских кредитов генерируют доход.

Второй фактор – возможность для предпринимателя получить от кредитного эксперта профессиональные консультации по тому, как вести расходы бизнеса эффективно,

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ТРЕТИЙ
- НЕ ЛИШНИЙ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СТРАХОВОЙ РЫНОК НА
ТРОПЕ РЕФОРМАЦИЙ

09

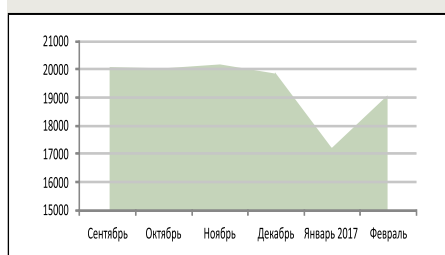
ИНДУСТРИЯ:
ERG ИШЕТ ИНВЕСТИЦИИ
В КИТАЕ

10

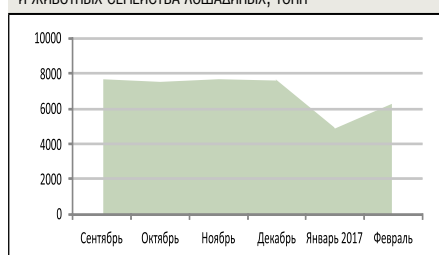
ПОТРЕБ.РЫНОК:
БИЗНЕС
НА ВЫЖИВАНИЕ

11

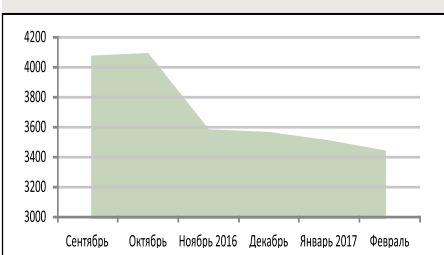
МЯСО И СУБПРОДУКТЫ ПИЩЕВЫЕ, ТОНН



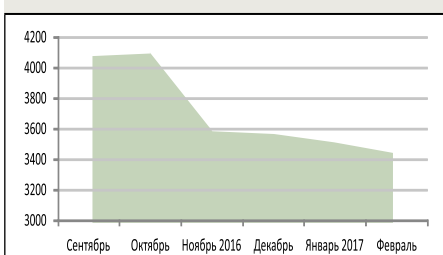
МЯСО СКОТА КРУПНОГО РОГАТОГО, СВИНЕЙ, ОВЕЦ, КОЗ, ЛОШАДЕЙ И ЖИВОТНЫХ СЕМЕЙСТВА ЛОШАДИНЫХ, ТОНН



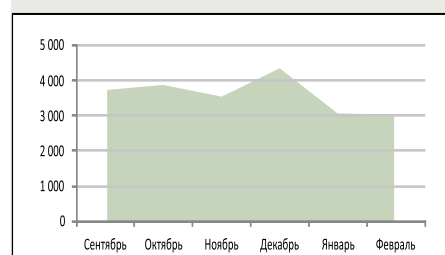
МЯСО ПТИЦЫ ДОМАШНЕЙ, ТОНН



КОНСЕРВЫ ИЗ МЯСА, ТОНН



КОЛБАСЫ И ИЗДЕЛИЯ АНАЛОГИЧНЫЕ ИЗ МЯСА, ТОНН



Первые шаги краудфандинга в Казахстане

Инвестиции

Похоже, что казахстанский краудфандинг (дословно – «народное финансирование») выходит из состояния прокрастинации. Сегодня в Казахстане работают две краудфандинговые платформы, которые имеют неплохие результаты по сборам микроинвестиций. В этом году планируется открытие еще четырех краудфандинговых сайтов. К системе общественного финансирования подключилась крупная инвестиционно-девелоперская компания страны.

Ади ТУРКАЕВ

Крауд-сборы на «Kickstarter»

В начале марта отечественная компания по производству элитных часов «Amir», запустила проект по сбору \$20 тыс. на глобальной краудфандинговой платформе – «Kickstarter». Перед началом акции стартаперы объявили, что стоимость часов по предзаказу будет \$200, позже, в ритейле, они поднимутся до \$800. 28 марта сумма микро-инвестиций составила более \$137 тыс., при том, что до окончания крауд-сборов остается еще 16 дней.

Это не первый опыт казахстанцев на иностранных краудфандинговых сайтах. В 2015 году два молодых дизайнера из Алматы собирали деньги на поддержку проекта по производству инновационных напольных светильников. Девушкам необходимо было собрать 3 000 евро для аренды стенда на международной выставке в Милане. Цифры оказались для дизайнеров неподъемными, и они попытались удачу на «Kickstarter». К сожалению, бейкеры (вкладчики)



Казахстанские стартаперы предпочитают использовать глобальные краудфандинговые площадки

перечислили только 757 евро. По мнению авторов, нужную сумму не удалось собрать по причине невозможности провести широкую рекламную кампанию, как это делается на западных сайтах. Стартаперы информировали только пользователей соцсетей Казахстана. Поэтому до мировой аудитории новость о современных светильниках не долетела.

Некоторые краудфантеры считают «Kickstarter» чересчур коммерциализированным и работающим только с потенциально успешными проектами. Верные идеям «чистого» краудфандинга, фанаты называют «Kickstarter» скорее

биржей или интернет-магазином предоплаты дорогих товаров, чем местом поддержки начинающих стартаперов. На платформе работают отдельные компании, которые делают качественные рекламные видео и PR, известные блогеры, комьюнити, дистрибьюторы. К ним и обратились производители часов. Этим отчасти объясняется, что сборы микроинвестиций на казахстанские часы превзошли изначально заявленную сумму в несколько раз. «Kickstarter» взимает 5% комиссионных от привлеченных средств, но только с проектов набравших заранее объявленной суммы. С 2009 года сайт

«Kickstarter», привлек 13 млн бейкеров, которые внесли \$2,9 млрд на 121 809 успешных проектов.

Краудфандинг в Казахстане

В республике до 2017 года несколько раз заявлялось об открытии краудфандинговых платформ, с амбициозными планами, в том числе ориентированных на финансирование бизнес-проектов. Но дальше слов и публикаций в СМИ дела не продвинулись. Сайт «BareVirge», действует с августа 2016 года и насчитывает 1 200 зарегистрированных пользователей. За это время краудфантеры

привлекли более 3,5 млн тенге на 4 проекта: два социальных и два коммерческих. В процессе еще 7 проектов. С благотворительных акций команда «BareVirge» не взимает комиссию, с творческих – 3%, с коммерческих – 5%, при условии, что проект набрал заданную сумму и считается успешным. Все собранные средства отображаются на сайте в реальном времени.

«Идеи для сбора средств на нашей площадке могут быть разные, например, на издание книги, запись музыкального альбома, съемку фильма, технологические стартапы, – рассказала «Къ» основатель платформы, генеральный

директор «BareVirge» Анна Таджимуратова. Соответственно, и вознаграждения за участия в проекте могут быть различными, от благодарности в соцсетях – до участия в съемках фильма, музыкальных дисков и др. При подготовке проекта к запуску вознаграждения прорабатываются нами совместно с авторами. После завершения и перечисления средств автору наша совместная работа по проекту не заканчивается. Мы также отслеживаем выполнение обязательств по вознаграждениям перед участниками. Если автором проекта является физическое лицо, мы берем на себя уплату индивидуального подоходного налога. Если договор подписан с ИП или ТОО, уплату налога производят сами юридические лица. Ну и, конечно же, мы выплачиваем подоходный налог с нашей комиссии, которая составляет от 3% до 5%, в зависимости от проектов».

Краудфандинговая платформа «Start-time.kz» с открытия в ноябре 2016 года привлекла на 7 проектов более 3,7 млн тенге. Из них три – это бизнес-идеи. С авторов краудфантеры взимают 15% комиссии, за исключением благотворительных акций. Также сайт выступает как интернет-магазин для завершенных проектов, например, для изданных книг. Но главное преимущество в том, что собственник площадки для микроинвестиций крупнейшая инвестиционная компания. «Просто так открыть краудфандинговую платформу уже не получится», – сошлась «Къ» медиа директор «Start-time.kz» Азиза Утегенова. Сейчас этим могут заниматься только серьезные команды. Необходимо набрать штат, разработать сайт, вложить деньги в рекламу и PR. Например, владелец нашего сайта – казахстанская инвестиционно-девелоперская компания «TS Development». Мы ориентируемся на крупные города: Алматы, Астана, Караганда. То есть там, где население уже слышало о краудфандинге».

Линейка устройств HP LaserJet Ultra поможет малому и среднему бизнесу оптимизировать расходы на печать

Кризис, который сегодня переживает мировая экономика в целом и экономика Казахстана, в частности, оказался временем нелегких испытаний для компаний, работающих в самых разных сферах бизнеса. Сектор IT не стал исключением. Новейшая история знает достаточно примеров, когда производители высокотехнологичного оборудования столкнулись с необходимостью значительно сократить географию присутствия или вовсе свернуть деятельность лишь потому, что вовремя не смогли подстроиться к новым требованиям своих заказчиков.

Современный бизнес работает в режиме жесткой экономики, тщательно просчитывает издержки и сокращает затраты, которые еще пару лет назад не казались критичными. Этот тренд особенно характерен для компаний, работающих в сфере малого и среднего бизнеса, которые с одной стороны, более чувствительны к колебаниям



экономики, чем крупные корпорации, а с другой – могут более гибко и оперативно регулировать затраты, в том числе на приобретение IT-инфраструктуры, выбирая продукты, которые при меньших затратах отличаются высоким качеством. Следует отметить, что сегодня такие предложения встречаются чаще, чем несколько лет назад, и в линейке продукции ведущих мировых вендоров появились решения, ориентированные не только на игроков крупного корпоратив-

ного сегмента, но и на малый и средний бизнес.

В частности, один из ведущих мировых производителей печатной инфраструктуры компания HP представила на казахстанском рынке новую линейку устройств, специально ориентированную на МСБ и обеспечивающую максимальную экономию средств на печать при сохранении известного высокого качества последней. В производстве входящих в состав линейки монохромных устройств

начального уровня HP LaserJet Ultra M106w, HP LaserJet Ultra MFP M134a и HP LaserJet Ultra MFP 134fn компания впервые применила двухкомпонентную систему расходных материалов. Новая архитектура устройств позволяет максимально снизить стоимость владения и стоимость каждого отпечатка. В принтерах новой линейки HP LaserJet Ultra применяются разделенные картриджи: тонер-картридж и фотобарабан. Картриджи нового поколения обеспечивают более

продолжительный срок службы фотобарабана, в них используются более надежные компоненты, усовершенствованные датчики печати, тонер с низкой температурой плавления и автоматически удаляемая лента-заглушка. При этом стоимость картриджа составит примерно 7000 тенге.

Ресурс фотобарабана-девелопера рассчитан на печать 9200 страниц. Столь большой ресурс позволяет пользователю избежать частых замен расходных материалов и полноценно сосредоточиться на основной деятельности. А благодаря достаточно низкой стоимости тонер-картриджей, которые заказчику понадобятся приобретать в дальнейшем, стоимость печати одной страницы обойдется в четыре раза дешевле среднерыночной цены. При этом следует отметить, что в комплекте с устройствами из новой линейки пользователь получает сразу три полных картриджа на 2300 страниц каждый, которые обеспечат бесперебойную и высококачественную печать 6900 страниц. Таким образом, заказчик не придется нести дополнительные расходы на печать на протяжении как минимум двух лет.

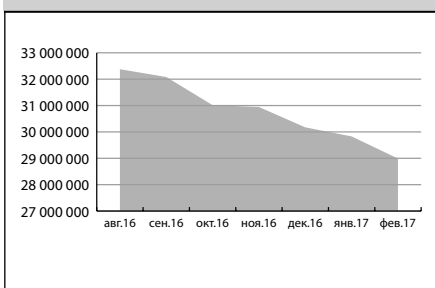
Новые устройства линейки HP LaserJet Ultra сочетают традиционное для продукции HP высо-

кое качество печати с более чем оптимальной стоимостью. Это обстоятельство, считают в компании, делает новые HP LaserJet Ultra идеальным решением для небольших и средних компаний, где требуется персональная печать. Устройства HP LaserJet Ultra обеспечивают высококачественную печать со скоростью 22 страницы в минуту. Кроме того, используемая вендором в производстве новой линейки технология JetIntelligence помогает оптимизировать потребление расходных материалов, снизить затраты электроэнергии и защититься от подделок. На различных моделях доступны такие функции, как Apple AirPrint 1.5 с оптимизацией под размер, HP ePrint/WiFi Direct и WiFi 802.11.

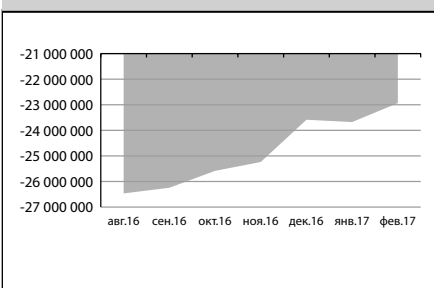
Устройства линейки HP LaserJet Ultra появились на казахстанском рынке в конце прошлого года, так что местные компании получили возможность оценить их характеристики в действии. Покупка самого доступного по цене устройства HP LaserJet Ultra M106w обойдется в 79990 тенге, цена на HP LaserJet Ultra MFP M134a на казахстанском рынке составляет 94990 тенге, а самое дорогое устройство линейки HP LaserJet Ultra MFP134fn стоит 112990 тенге.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

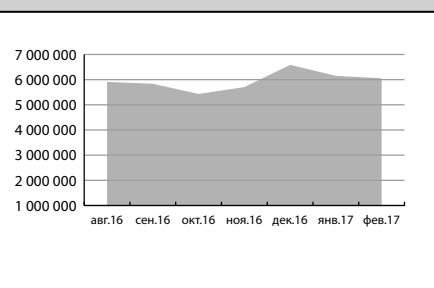
Чистые внешние активы, млн тенге



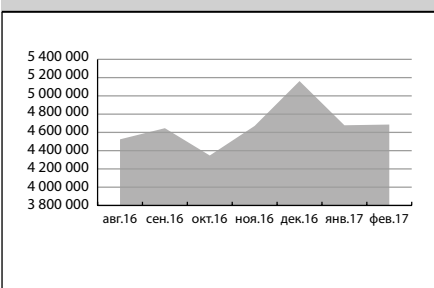
Чистые внутренние активы, млн тенге



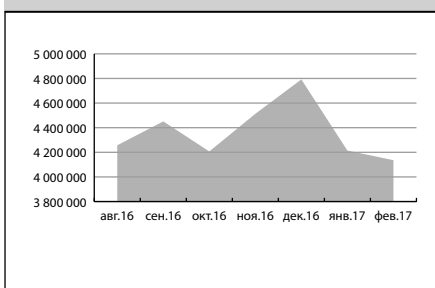
Пассивы, млн тенге



Денежная база (резервные деньги), млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Альтернативные финансы



Мнения экспертов относительно будущего исламских финансов в Казахстане разделились

Банкинг

Исламское финансирование развивается в Казахстане очень медленно. Но, несмотря на имеющиеся трудности, оно остается перспективным направлением, доля которого к 2025 году может составить 5–10% от всех банковских активов. К такому выводу пришли участники Форума IFN СНГ 2017.

Мадина МАМЫРХАНОВА

В 2009 году в Казахстане был принят закон «Об исламском финансировании», в рамках которого игрокам рынка были предоставлены возможности для широкого развития исламского финансирования в стране. И уже в 2010 году в РК появился первый и по сей день единственный исламский банк – Al Hilal Bank (дочерний банк Al Hilal, принадлежащий правительству эмирата Абу-Даби).

«Если оценить те результаты, которые есть, то все-таки следует признать, что исламский банкинг развивается в Казахстане очень медленно. У нас есть один Al Hilal Bank, доля которого составляет 0,1% от всех активов банковской системы по прошествии семи лет. Мне кажется, это показатель того, что концепция требует своего пересмотра, ревизии, в противном случае мы еще через семь лет соберемся, и боюсь, что будут те же цифры озвучиваться и звучать будут те же призывы о необходимости развития исламского банкинга, – сказал председатель правления АО «Банк развития Казахстана» (БРК) **Болат Жамишев**.

В этой части он назвал неоправданным шагом выделение исламского финансирования в отдельный банкинг. «Казахстан – светская страна, поэтому мне представляется, что здесь подход несколько иной может быть, чем в традиционно исламских странах. И сами по себе финансовые инструменты должны оцениваться с позиции рисков и применяться не обязательно отдельным банком, а в целом в банковской системе», – убежден банкир.

Такой исламский инструмент, как иджара, по его мнению, по своей природе схож с операционным лизингом, а мурабаха с точки зрения рисков схож с торговым финансированием, в частности с потребительскими кредитами, предоставляемыми казахстанскими коммерческими банками, когда товар продается в рассрочку без процентов, а маржа банка заложена в торговой наценке. Если же вести речь об аренде с последующим выкупом жилья, то этот инструмент по своим рискам близок к кубывающей мушарате.

«Мне представляется, что есть возможность использовать исламские инструменты лизинговым компаниям, инвестиционным фондам вообще без какого-либо отдельного лицензирования и привлекать для этих целей исламское фондирование, учитывая интерес зарубежных инвесторов к Казахстану», – резюмировал свою мысль Б. Жамишев.

\$300 млн

планирует вложить Исламский банк развития в Казахстан в ближайшие два года

Член совета директоров Al Hilal Bank в Казахстане **Прасад Абрахам** отметил, что банк работает в основном с корпоративным сектором и правительством. Выйти к населению с предложением по ипотечному кредитованию и автокредитованию банк, по его словам, не может из-за проблем в вопросах налогообложения.

«В исламских финансах, говоря об ипотеке, нужно отметить, что банки выкупают жилье в собственность, а затем отдают в аренду человеку. Но собственником остается банк. В Казахстане есть налог на собственность, и если физлицо владеет собственностью, то этот налог очень маленький, но если банк или юрлицо, то налог составляет 1,25%, и поэтому в исламских операциях автоматически на 1,25% увеличиваются убытки. Поэтому на сегодня это для нас менее привлекательный продукт. Что касается автокредитования, то опять же банк выкупает в собственность авто, а затем передает его человеку на основе мурабаха, и здесь НДС участвует. Нам здесь надо решать такого рода вопросы с налогами, для того чтобы быть конкурентоспособными с обычными банками», – отметил он.

В свою очередь член правления Al Hilal Bank **Айдын Таиров** объяснил, почему банк в настоящее время не имеет возможности финансировать МСБ.

«Сейчас в Казахстане очень дорогие деньги для малого и среднего бизнеса. Наш банк ориентируется на то, чтобы не перекладывать высокие инфляционные, девальвационные риски на клиентов. Мы рассчитываем, что как только ситуация со стоимостью тенгового фондирования в стране стабилизируется, тогда мы сможем рассматривать МСБ как клиентов», – подчеркнул г-н Таиров.

Однако в целом, говоря об исламском финансировании, глава Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) **Кайрат**

Келимбетов дал оптимистичные прогнозы относительно развития данной отрасли. В частности, по его словам, на данный момент в Казахстане рынок исламского финансирования составляет менее 1% от всех банковских активов. Но к 2025 году он может составить уже 5–10% от всех банковских активов.

«Сейчас вопрос использования сукуков в МФЦА активно обсуждается в Министерстве финансов. Я думаю, в ближайшее время такая возможность у нас появится. Уже есть много стран, которые выражают большой интерес работать на площадке МФЦА с данными инструментами. Помимо сукуков мы видим возможность использования иджары и исламского страхования (такафул). У Казахстана есть все шансы стать лидером по исламскому финансированию в СНГ. Это даст возможность привлечь в страну серьезные инвестиции», – отметил он.

По его данным, интерес к исламским инструментам на площадке МФЦА выразили Китай, Япония, Малайзия, Сингапур, страны Персидского залива и члены ЕАЭС.

«В ближайшие два года только Исламский банк развития планирует вложить \$300 млн в Казахстан. Вообще, мы ожидаем большой объем инвестиций по этому направлению, и МФЦА хотел бы стать окном для подобного вида вложений», – пояснил К. Келимбетов.

Активную роль в развитии исламского финансирования намерена играть и Национальная палата предпринимателей «Атамекен» через создание в стране халал-хаба.

«Халал-хабы успешно работают в ОАЭ и Малайзии. По аналогии с ними мы хотим в Казахстане создать такие хабы, для этого у нас есть все инструменты. Концепция уже разработана и имеет поддержку правительства. В частности, планируем скооперировать внутри страны тех бизнесменов, которые занимаются производством халал-продукции. В этом плане упор делаем на мелкотоварность, развитие личных подсобных хозяйств. Если наши сельхозтоваропроизводители смогут войти на рынок халал-индустрии, то получат доступ и на внешние рынки», – пояснил директор департамента по вопросам занятости НПП «Атамекен» **Женисбек Дулатов**.



У Казахстана есть все шансы стать лидером по исламскому финансированию в СНГ. Это даст возможность привлечь в страну серьезные инвестиции.

Кайрат КЕЛИМБЕТОВ, глава Международного финансового центра «Астана»

Третий – не лишний

В Казахстане появится третий вид страхования

Новый продукт

Страховой рынок Казахстана получит новый вид страхования: законопроект о введении вмененного страхования для предпринимателей находится на стадии обсуждения. Об этом в ходе конференции «Защита прав потребителей» рассказали участники мероприятия. Кроме этого спикеры пришли к мнению, что причина недоверия потребителей к страхованию заключается в недостаточной информированности клиентов об условиях страхования.

Богдан ЕЛАГИН

Новое страхование

В рамках конференции «Защита прав потребителей финансовых услуг в Казахстане: новые подходы в развитии взаимоотношений участников финансового рынка» были обсуждены некоторые кейсы страхового рынка, одним из которых стало вмененное страхование. «На сегодняшний день рассматривается вопрос о введении третьей формы страхования, так называемого вмененного страхования», – поделился управляющий директор страховой компании «Салем» **Чингис Амиржанов**.

В отличие от существующих видов страхования – добровольного и обязательного – вмененное страхование будет иметь добровольно-принудительную форму и, по мнению спикера, станет несколько схожим с банковским страхованием, которое предполагает страхование залогового обеспечения, и будет применяться для субъектов предпринимательства.

Проект разрабатывается Национальным банком РК и призван стать инструментом, который будет регулировать отношения между потребителями и производителями работ и услуг. Ожидается, что он будет утвержден до конца 2017 года, рассказал спикер.

«Государство предлагает уменьшить присутствие государственных органов при проверке частных субъектов предпринимательства, и мы будем стараться, чтобы эти

отношения налаживались и регулировались в том числе за счет страхования», – отметил спикер.

Г-н Амиржанов полагает, что новые меры окажут положительное влияние на ответственность предпринимателя, ведь при несоблюдении норм пожарной безопасности, требований санэпидемстанций страховая компания будет взимать дополнительные надбавки. Эти меры также исключат коррупционные моменты, поскольку страховая компания заинтересована качественно и объективно оценить риск. «При наступлении какого-либо страхового случая страховая компания будет обязана возместить ущерб третьим лицам. Соответственно, ответственность с плеч государства снимается», – пояснил он.

Как это работает?

Предполагается, что вмененное страхование ответственности предпринимателя станет дополнительным требованием для бизнесменов при получении разрешения на ту или иную деятельность наравне с разрешениями от пожарных служб, санэпидемстанций и т. д.

В силу того что доверие к страховым компаниям находится на очень низком уровне, спикер не исключает, что данная мера спровоцирует рост недоверия, но в то же время будет способствовать появлению новых видов страхования, а за счет взаимодействия с предпринимателями позволит развивать отношения между потребителями страховых услуг и страховщиками.

«Это в первую очередь хорошо скажется на взаимопонимании, как можно использовать страхование для защиты собственных интересов», – резюмировал г-н Амиржанов.

Страховка страховке рознь

К сказанному о страховании залогового имущества в банках директор департамента розничного бизнеса АО «Нурбанк» **Мольдир Абылгазова** добавила, что это плюс как для банка, так и для клиента. Банк в этом случае получает гарантию страхования займа, а клиент – страховку от стихийных бедствий и других явлений в зависимости от вида залогового имущества.

Однако зачастую клиенты не понимают, что влияют на политику ценообразования тарифов по страхованию.

Первые шаги краудфандинга в Казахстане

>> 7

Мало знаний

Первые краудфандинговые платформы в Казахстане открылись в 2013 году. Однако идеи по внедрению народного инвестирования в интересные проекты не нашли поддержки ни среди граждан, ни у бизнес-сообщества. Организаторы объясняют это незнанием аудитории, истории, принципов и процессов краудфандинга. «Небольшое количество людей знает и действительно понимает, что такое краудфандинг, для чего он нужен и как он работает», – поделилась Анна Таджимуратова.

В России, несмотря на первоначальный скепсис и сравнения краудфандинга с финансовыми пирамидами, о нем знают больше. Подтверждением служит крупнейшая площадка, социально-сервисная платформа Planeta.ru. Ресурс собирает средства на творческие, социальные, технологические проекты, малый бизнес, гражданские инициативы и благотворительность. На сегодня Planeta.ru лидирует по суммарному крауд-сбору в России – 615 млн рублей. Завершено 2687 проектов. Средний чек – 1500 рублей. В копилке сайта – 500 тыс. уникальных посетителей в месяц. Только актуальных зарегистрированных пользователей почти 600 тыс. Достичь таких высоких показателей Planeta.ru смогла при помощи пропаганды краудфандинга в стране. Обучение по собственной образовательной программе «Школа краудфандинга» прошли 12 тыс. человек. Преподаватели школы – это ведущие эксперты в каждой категории, а также спонсоры российского краудфандинга, сотрудники сайта и авторы успешных крауд-проектов.

Казахстанские краудфандинги проводят ликбез среди населения, чтобы не остаться в аутсайдерах и не отдать рынок в чужие руки. «Мы



Первые краудфандинговые платформы в Казахстане открылись в 2013 году

активно размещаем информацию в Facebook и Instagram», – сказала А. Утегенова. – Рекламуем краудфандинг в СМИ и на билбордах. В марте проведем бесплатный мастер-класс по краудфандингу в Алматы. Прежние сайты сами были стартапами и закрылись потому, что не нашли отклика, денег и помощи. Сейчас только уверенные в себе компании ведут краудфандинговую платформу».

Не тратить время инвесторов

Краудфандинг из исторически сложившихся направлений – благотворительности и поддержки – перенаправляется в деловую среду. Для крупных инвестиционных компаний, или бизнес-ангелов, краудфандинг интересен тем, что есть возможность протестировать новую бизнес-идею. Протестировать продукт без предварительных затрат, понять спрос и провести предпродажу. Тренд, как составная часть краудфандинга, получил название «краудинвестинг». Его основной характеристикой и отличительной особенностью является наличие финансового вознаграждения, которое получает спонсор (в данном случае уже инвестор) в обмен на свою поддержку. Выделяют три формы краудинвестинга: роялти, народное кредитование, акционерный краудфандинг.

Г-н Амиржанов пояснил, что стоимость страховки состоит из ряда факторов и зависит как от рода имущества, так и от того, сколько страховая компания сможет заработать. Учитываются вероятность наступления страхового случая, коэффициенты убыточности, стоимость страховки и т. д.

К примеру, разница между страхованием квартиры и коммерческой недвижимостью может быть огромной. Если в одном случае страховщик получает тысячу тенге, то в другом – несколько миллиардов. Однако при страховании крупных проектов страховая компания закладывает стоимость перестрахования и посреднические услуги, а также маржу компании.

«Кроме этого есть франшиза, то есть участие страхователя в восстановлении имущества. Если это ноль тенге, соответственно страхователь не участвует в восстановлении имущества и страховая компания в полном объеме возмещает ущерб. Если она составляет 150 тыс. тенге, то ущерб от ДТП покрывается за счет страхователя. В одном случае компания осуществляет страховую выплату полностью, в другом – частично. Соответственно, стоимость страховки будет разной», – объяснил он.

Проблемой страхования также является и то, что клиентов чаще всего интересует стоимость страховки, а не условия страхования. Бывают случаи, когда клиенты обращаются в суд с обвинением в обмане со стороны страховой компании.

«Есть случаи, когда страховая компания черным по белому пишет: лизинг ДТП не покрывается. Человек просто страхует машину так, как будто она находится на стоянке и по городу ездить не будет. И естественно, когда наступает страховой случай, клиент спрашивает: «Зачем вы мне такую страховку продали?!» – привел пример спикер.

Существует барьер между страховщиком и страхователем, который не позволяет донести эту информацию, чтобы у клиентов не возникло вопросов при получении выплаты.

«Мы стремимся повысить уровень грамотности населения, чтобы человек осознанно покупал страховку, чтобы он знал, за что платит и какие есть варианты для того, чтобы получить выплату. В каких случаях он получит ее, а в каких – нет», – заключил г-н Амиржанов.

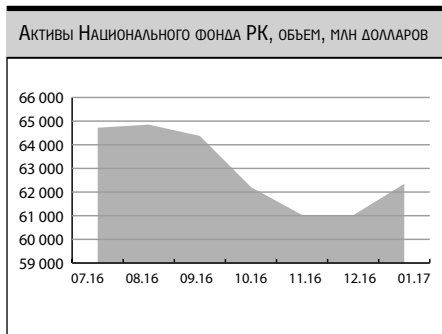
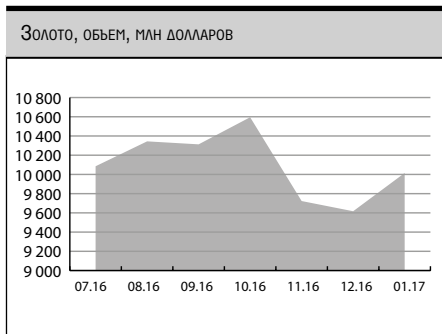
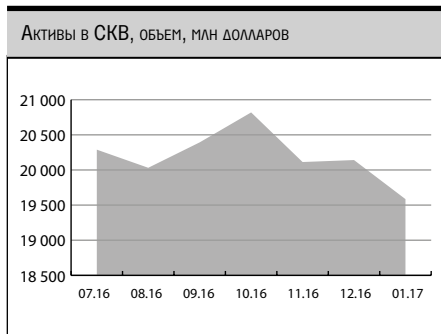
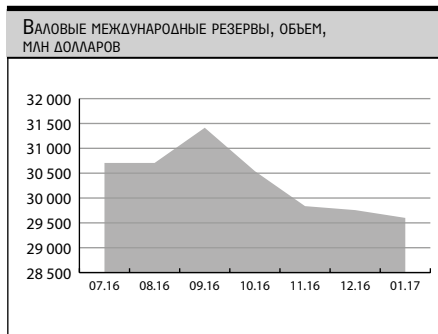


Казахстан – светская страна, поэтому мне представляется, что здесь подход несколько иной может быть, чем в традиционно исламских странах.

Болат ЖАМИШЕВ, председатель правления АО «Банк развития Казахстана» (БРК)

По мнению участников рынка, в Казахстане только небольшое количество людей знает и действительно понимает, что такое краудфандинг, для чего он нужен, и как он работает

тап вырасти. «Каждый раз, когда вы хотите попросить у инвестора деньги, которое он мог бы провести с ребятами, которые уже что-то сделали, – написал в «Телеграм-канале» (10,5 тыс. подписчиков) управляющий партнер Russian Ventures **Евгений Гордеев**. – Это не значит, что не надо общаться с инвесторами. Но стройте диалог в ключе «оцените мою идею, профессионо я хочу собрать команду профессионалов, чтобы сделать прототип, привлечь первых юзеров, получить по ним цифры и уже тогда обратиться к вам».



«Молчание ягнят» под страхом сетевых атак

Кибератаки

Беспрецедентная атака, которой подвергся в начале марта ряд казахстанских банков, далеко не последняя. Такое мнение было озвучено экспертами финансового рынка на первой конференции «Защита прав потребителей финансовых услуг в Казахстане: новые подходы в развитии взаимоотношений участников финансового рынка», прошедшей 27 марта в Алматы. Эксперты советуют проявлять бдительность, никому не сообщать ни свои персональные данные, ни информацию о своих картах.



Банки тоже не спешат раскрывать информацию о тех, кто пострадал от киберпреступников

Зарина КОЗЫБАЕВА

«Мы были маленьким рынком, у всех мошенников было впечатление, что до интернета нам еще ползти и ползти, на нас не обращали особого внимания. А сейчас уже обращают внимание, и такие атаки будут повторяться вновь и вновь», — отметил президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса (АКИБ) Константин Горожанкин. «Мы брали киберпреступника в Караганде. Это был человек, у которого 20 мониторов, в которых открыты системы интернет-банкингов. Он вам звонил, уточнял номер вашей карты. В этот же момент он заходит в систему интернет-банкинга, получает доступ, перекидывает все на виртуальную карточку и переводит деньги уже на свою карту. К сожалению, наши правоохранительные структуры берут только исполнителей. Наши органы в этом еще ничего не понимают, им надо все разжевать», — добавил он.

Как отмечают эксперты, широкие кибератаки на банки — это достаточно новая тенденция. И если отечественный банковский сектор только сейчас столкнулся со столь массовой атакой, то российские кредитные учреждения познакомились с этим явлением еще в прошлом году.

«По данным ЦБ России, за три квартала 2016 года объем покушений на хищение средств из российских банков составил 5 млрд рублей, из которых удалось вывести примерно 2 млрд рублей. Причем специалисты в декабре 2016 года прогнозировали увеличение числа кибератак на 30% в 2017 году. Ситуация и для российских, и для казахстанских банков связана во многом с тем, что из-за кризиса и сокращения расходов банки недостаточно инвестируют в информационную безопасность. При этом развитие технологий дает возможность более легкого взлома имеющихся IT-систем банков», — отметил в комментариях «Къ» ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

Вкратце напомним, что в начале марта Ассоциация финансистов Казахстана и ряд БВУ (Kaspi Bank, Halyk Bank, Казкоммерцбанк, Сбербанк и Банк Астаны) обратились к

гражданам страны с предупреждением о том, что киберпреступники могут охотиться за счетами клиентов банков. О последствиях кибератаки рассказали на конференции и представители Нурбанка. Впрочем, по словам управляющего директором Нурбанка Бауржана Мухамеджанова, клиенты этой финорганизации не пострадали, а действия мошенников удалось вовремя зафиксировать и пресечь. «Были массовые попытки фишинга. Мы это ощутили, но защитились, что можно поставить себе в заслугу. Хотя мы на самом деле получали сигналы от клиентов, нам звонили директора филиалов. Клиенты банка действительно получали звонки, их просили продиктовать код. На самом деле, грубо говоря, пытались сыграть «на дурака», — прокомментировал Бауржан Мухамеджанов.

Стоит отметить, что после кибератак многие банки ввели систему подтверждения личности клиента через специальные коды путем SMS-сообщений. Но, по словам г-на Мухамеджанова, на Западе уже разработаны вирусные программы, которые просто перехватывают эсэмэски с кодом. «Что касается Нурбанка, у нас уже используется такая система защиты, когда любую транзакцию фактически приходится подтверждать. В телефон устанавливается приложение, которое присылает шестизначную цифру для проведения любой операции. Без введения этого ключа невозможно совершить операцию», — заверил эксперт.

Специалисты банков также отмечают, что во многих случаях удачных действий мошенников виноваты сами хозяева счетов.

Константин Горожанкин рассказал историю, произошедшую с ним, когда он чуть не оказался жертвой мошенников. Стараясь помочь брату купить квартиру, он связался с мошенниками, которые, представившись покупателями, пытались выманить у него данные его кредитных карт.

Эксперт спасло то, что у него была подключена система интернет-банкинга, это позволило ему оперативно вмешаться в действия

мошенников и заблокировать их попытки перевести деньги со счета. «Элементарно не сообщать свои данные вообще никому. Я всем это говорю, хотя сам это сделал. Всем советую подключить систему интернет-банкинга, потому что это очень сильно защищает. Вы сразу можете увидеть, что кто-то у вас в кабинете что-то создает без вашего ведома», — подчеркнул эксперт.

По его словам, подключенный интернет-банкинг хорош еще и тем, что отечественные БВУ на самом деле неповоротливы. И если клиент банка не проводил какие-то транзакции, ему придется долго доказывать, что он не «верблюд», а тем временем мошенники спокойно уводят деньги со счетов. «Защиты у человека, который владеет карточкой, у нас значительно меньше, чем на Западе. Мне бы очень хотелось, чтобы в этой сфере произошли изменения. Это дало бы людям возможность больше доверять банкам», — резюмировал г-н Горожанкин.

Впрочем, далеко не все потребители финансовых услуг сразу обращаются в банки. «За этот период к нам поступило только одно обращение. Это те, кто обратился к нам. Я не говорю о том, что это все люди, которые попали в такую ситуацию. У этого человека была такая же ситуация, как у Константина Горожанкина, примерно. Он продавал квартиру, у него запросили данные, он фактически все их раскрыл сам», — отметила в свою очередь начальница управления по финансовой грамотности департамента по защите прав потребителей Национального банка РК Иман Аль-Кейси.

Да и сами банки тоже не спешат раскрывать информацию о тех, кто пострадал от киберпреступников. Понять их можно, поскольку любая информация подобного рода может серьезно отразиться на имидже финорганизации.

«На самом деле нашим банкам невыгодно это пиарить. Потому что если банк скажет, что у него ненадежная система, которая не смогла уберечь его клиентов от такого вида мошенничества, — это очень тревожный сигнал для всех потребителей. К тому же в банках

транзакционная часть бизнеса очень доходна, поэтому банкам невыгодно такое афишировать. Насколько я знаю, банки совместно с Нацбанком и Ассоциацией финансистов Казахстана принимают меры, делают какие-то официальные пресс-релизы, но все это заканчивается общими фразами, что мы будем вместе защищаться. Цифр о пострадавших никто не приводит, хотя, по сути, нужно бы все это оценить. И со стороны потребителей тоже нет информации. У меня есть знакомая, которая потеряла полтора миллиона тенге. Она пытается вместе с банком все это восстановить, но нигде об этом не говорит», — рассказала директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро Асем Нургулиева.

С точки зрения аналитика ГК TeleTrade Марка Гойхмана, методы противодействия и в российский, и в казахстанских банках должны быть общие: развитие защитного программного обеспечения, предупреждение клиентов о мерах предосторожности. «Именно такие меры позволили предотвратить хищения средств клиентов в последние недели из пяти казахстанских банков — Kaspi, Halyk Bank, Казкоммерцбанка, Сбербанк и Банка Астаны. К сожалению, пока стопроцентной защиты это не дает, но тем не менее уменьшает риски», — считает эксперт.

Между тем на состоявшемся недавно заседании рабочей группы с участием экспертов Ассоциации финансистов Казахстана, Нацбанка РК и БВУ обсуждались возможные меры по обеспечению дополнительной защиты от новых киберугроз. В частности, была достигнута договоренность о проработке комплекса совместных мер в целях создания алгоритма по предотвращению угрозы кибератак.

Участники рабочей группы отметили, что, учитывая характер и организованность атак, немаловажную роль в обеспечении безопасности активов и предупреждения опасных ситуаций будет играть осведомленность самих клиентов о возможных мошеннических действиях.

Ассоциация финансистов Казахстана еще раз напоминает банковским клиентам о необходимости следовать простым инструкциям — не сообщать никому конфиденциальные данные: логины и пароли доступа к банковским онлайн-сервисам, номера карт, CVV (трехзначный код на обратной стороне карты) и коды подтверждения, которые вы получаете от банка в SMS-сообщениях. Быть начеку в случае звонков от якобы сотрудников банка, которые могут под разными предложениями спрашивать у вас вышеуказанную информацию о кодах и номерах карт. В случае возникновения подозрений относительно подлинности банковского сайта либо запросов банка, поступающих вам по электронной почте, следует обратиться в call-центр вашего банка.

Напомним, что 24 января текущего года в Алматы был вынесен приговор хакерам, которые посредством кибератак похитили 53 млрд тенге, находившиеся на балансе счетов 60 компаний. ОИП состояла из 20 человек. Часть денежных средств была заморожена на счетах арестованных, а затем возвращена потерпевшим.

Новый взгляд на финансовые сервисы

Инновации

На казахстанском рынке разработок мобильных приложений и сервисов для динамичной жизни появился новый игрок — IT-компания DAR, которая намерена вывести отечественную IT-индустрию на новый уровень.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Спектр интересов компании довольно большой — от финтех до мессенджеров и аудиостриминга. Но, по словам основателя компании Алидара Утемуратова, в качестве основных направлений было выбрано пока лишь несколько. «Первое — это все, что касается финансов. Второе направление — электронная коммерция. Знаете, самая большая проблема банков в том, что их услуги не покрывают МСБ. Поэтому мы не собираемся конкурировать с крупными финансовыми институтами, поскольку ориентированы на розницу и МСБ», — рассказал «Къ» бизнесмен.

ЭкоBazar для бизнеса

По его словам, компания намерена делать все, чтобы облегчить жизнь казахстанских предпринимателей. «К примеру, если вы шьете одежду, пожалуйста, занимайтесь только шитьем. Мы же предоставим вам маркетинг, площадку для интернет-магазина, предоставим продажи и доставку, несколько видов приема платежей. Хотите, чтобы это было кошелеком, будут сервисы для работы с электронным кошельком. Удобнее работать с карточкой, значит работаете с картой. Ни одна из интернет-площадок не предоставляет такие возможности. Мы создаем витрину, где есть все наши клиенты, и к все ним пользователь может иметь доступ. К тому же мы отличны от банков тем, что не видим заработка на платежах. Но мы берем в пример китайскую компанию, работающую на рынке интернет-коммерции, Alibaba. У нас будет достаточно дешевая абонентская плата, от 5 тыс. тенге в месяц», — отметил Алидар Утемуратов.

Проект DAR Bazar предлагает три действующих тарифа: 5, 10 и 15 тыс. тенге в месяц. Базовый тариф — 5 тыс. тенге — предполагает номенклатуру из 100 и менее товаров и продавца. С увеличением номенклатуры увеличивается и стоимость. По прогнозам экспертов компании, около 80% клиентов будут пользоваться базовым тарифом. Тогда как желающим воспользоваться другими тарифами будет предложен дополнительный сервис. Интернет-площадка уже прошла бета-тестирование и будет запущена в ближайшее время. Сейчас, по словам экспертов проекта, на площадке размещено около 300 бизнесменов. Но активно рекламировать DAR Bazar разработчики пока не хотят — сначала, говорят, надо набрать хотя бы тысячу предпринимателей. К концу года разработчики предполагают набрать уже более 5 тыс. партнеров.

Надо признать, что такой подход достаточно интересен для отечественного бизнеса. Ведь даже если предприниматель решил не открывать реальную торговую точку, а ориентироваться на интернет-торговлю, в любом случае ему надо будет создавать и продвигать свой веб-сайт и нанимать людей. Минимальная стоимость такого проекта будет около или даже больше одного миллиона тенге. К тому же если рассматривать вопрос с точки зрения маркетинга, то раскрутить сайт с номенклатурой товара меньше 100 видов довольно сложно. Поэтому работа новой платформы весьма удобна для малого бизнеса.

CreditOn — кредит без проблем

Проект DAR предлагает и сервис CreditOn, в основе которого лежат две платформы. Первая — скоринговая, которая по определенным параметрам оценивает платежеспособность клиентов. Вторая платформа — непосредственно платежная. Она интегрирована с агрегаторами и на самом деле не конкурирует с существующими платежными системами, такими как, например, Qiwi, а скорее является их партнером.

«Для нас, как для сервиса, который предоставляет в первую очередь кредиты посредством электронных денег, платежная система не профильная. Мы хотим, чтобы наши клиенты, которые берут кредиты, могли бы попутно заплатить за мобильный банкинг, услуги «Казхателекома», Alma TV и т. д. Из двух платформ одна была написана собственными силами, другую купили. Но в последующем мы многое в ней видоизменили. И на данный момент мы можем сказать, что это на 100% казахстанское содержание и сервис ориентирован на то, чтобы выдавать кредиты электронными деньгами», — рассказал «Къ» руководитель проекта R&D Болат Садыкулов.

Понятно, что кредиты, как и на всем финтех-рынке, выдает сама компания. Но выдача кредитов идет двумя каналами. Поскольку электронная платежная система не может существовать без эмитента электронных денег, которым согласно казахстанскому законодательству являются БВУ, первый канал выдачи кредитов идет через партнера компании — ForteBank. Второй канал — выдача кредита непосредственно на карту клиента. Если потребителю нужен заем, он оформляет все в онлайн и выбирает, снять деньги через кассы ForteBank или завести их на карточку, и здесь, по словам Болат Садыкулова, уже включается интеграция с e-Pay Qzcom.

Как отмечает эксперт, в продукте CreditOn верхняя планка выдачи быстрого займа — 150 тыс. тенге. Но для клиентов, которые доказали свою кредитоспособность, эта сумма увеличивается до 300 тыс. тенге. Впрочем, при этом, как и в любой компании онлайн-займов, здесь довольно высоки процентные ставки. Если, допустим, клиент берет 20 тыс. тенге на 30 дней, по истечении срока он должен вернуть 25 400 тенге. Получается, что в зависимости от количества дней ставка составляет 27%.

«На самом деле она не самая высокая, но и не самая низкая. Но мы пытаемся взять еще сервисом. К примеру, у нас позиционирование идет круглосуточно, без выходных. Если вы уже прошли процедуры по идентификации, то можете в любое время, в любой час взять кредит и вывести его на карту», — говорит Болат Садыкулов.



Мы хотим сделать все, чтобы облегчить жизнь казахстанских предпринимателей.

Алидар УТЕМУРАТОВ, основатель компании DAR

Страховой рынок на тропе реформаций

Страхование

Основная задача страхового рынка в 2017 году — развитие цифровых услуг, защита потребителей и развитие накопительного медицинского страхования и новых видов услуг. О результатах страхового сектора и его будущем рассказал директор департамента страхового надзора НБ РК Жанат Курманов.

Ольга КУДРЯШОВА

Директор департамента страхового надзора НБ РК Жанат Курманов отметил, что активы страховых компаний приближаются к триллиону тенге. Таким образом, страховые компании постепенно становятся институциональными инвесторами, которые поспособ-

ствуют развитию страхового рынка в Казахстане. «В этом отношении мы хотели бы предложить такое регулирование, которое позволит компаниям диверсифицировать свои активы для инвестирования, размещать в более надежные инструменты», — отметил спикер.

Он добавил, что также обсуждаются вопросы по развитию совместных проектов с банками, развитию возможностей страховых компаний на рынке ценных бумаг. «Тот единый подход, который мы применяем в установлении пруденциальных требований к финансовым институтам и инвестиционной деятельности, в полной мере применим и для страховых компаний», — подчеркнул он.

Показатели страховых компаний

«В целом по результатам 2016 года страховой рынок развивался достаточно успешно и динамично. Несмотря на кризисные явления, накопившиеся на финансовом рын-

ке, рынок развивался без больших потрясений», — отметил эксперт.

Рост активов страховых компаний происходил и в докризисный, и в кризисный период. При этом, по словам г-на Курманова, большая часть активов страховых компаний является ликвидной, соответственно компании способны отвечать по своим обязательствам и принимать существующие риски. Совокупные активы и собственный капитал составили 857 млрд и 402 млрд тенге соответственно.

Растет и капитал компаний, который резко увеличился в девальвационный период в 2015 году, когда часть активов, находящихся в инвентаре, обеспечила рост собственного капитала страховых компаний.

По всем направлениям росли страховые премии. Их объем в 2016 году составил 357 млрд тенге, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 24%. В пятерку лидеров по страховым премиям входят СК «Евразия», СК «Казакхмыс», АО «Халык-Казакхмстрах», СК «Каз-

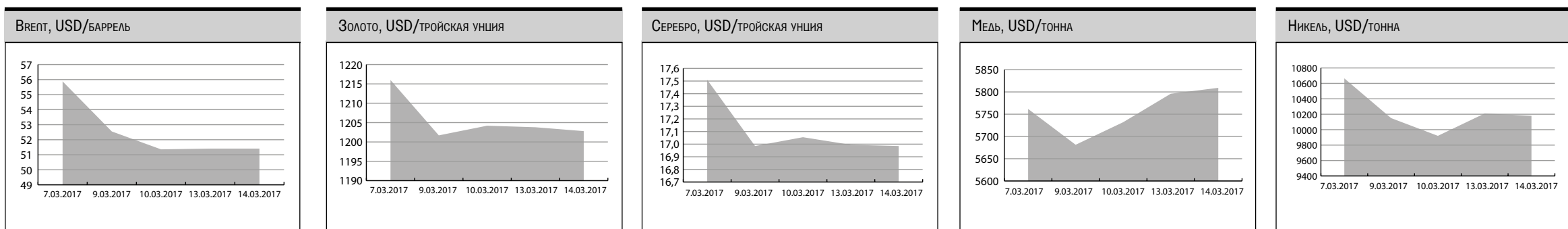
коммерц-Полис», СК «НОМАД Иншуранс», их доля составляет 58,2% от общего объема страховых премий за 2016 год. Всего на рынке работает 32 компании, 7 из которых работают по страхованию жизни.

По структуре премий 25% приходится на обязательные виды страхования (91 млрд тенге), 24% — на добровольное личное страхование (86 млрд тенге). Основной прирост обеспечен по добровольному имущественному страхованию — 50% (180 млрд тенге), которое в перспективе должно стать локомотивом роста страхования.

Объем страховых выплат за вычетом страховых выплат по входящему перестрахованию, произведенных в 2016 году, составил 83 млрд тенге, что на 23% больше, чем в 2015 году. Доля обязательного страхования составила 33% (28 млрд), добровольного личного страхования — 37% (30 млрд), добровольного имущественного — 30% (25 млрд).

Впрочем, далеко не любой может получить онлайн-заем. Для получения кредита клиент должен доказать, что является гражданином Казахстана или иностранным гражданином с видом на жительство, проживающим на территории нашей страны; достигшим возраста 20 лет и имеющим постоянную регистрацию на территории РК. Договор с клиентом заключается путем акцепта товариществом оферты заемщика. Оферта составляется в форме, размещенной на сайте и в мобильном приложении. При заполнении заявки клиент предоставляет следующую информацию: сумма и срок выдачи займа, который не может превышать 90 календарных дней; фото документа, удостоверяющего личность, полученные через сайт или мобильное приложение; индивидуальный идентификационный номер (ИИН); адрес проживания; адрес электронной почты; номер мобильного телефона. Список документов довольно приличный. Оно и понятно, ведь компания, предоставляющая онлайн-займы, вовсе не заинтересована в невозврате выданных клиенту денег.

ИНДУСТРИЯ



За чей счет банкет?

Споры по возмещению затрат Карачаганакского проекта продолжают



Казахстан требовал от консорциума КРО выплатить около \$1,6 млрд

Конфликт

Споры по вопросу возмещения затрат Карачаганакского проекта продолжают, отмечает российская нефтяная компания «Лукойл» в публикации своей финансовой отчетности за последний квартал 2016 года. Стороны диспута находятся на этапе подготовки к арбитражному разбирательству.

Данияр СЕРИКОВ

В сообщении Лукойл указывается, что LUKOIL Overseas Karachaganak B.V., компания Группы, наряду с другими подрядными компаниями, вовлечена в споры с Республикой Казахстан по вопросу возмещения затрат за 2010–2013 годы и правильности расчета «индекса справедливости» в соответствии с окончательным соглашением о разделе продукции подрядного участка Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. В настоящий момент по вопросу возмещения затрат стороны спора находятся на этапе подготовки к арбитражному разбирательству, а по вопросу правильности расчета «индекса справедливости» — на этапе формирования панели арбитров.

Согласно информации, размещенной на веб-сайте компании, «стороны намерены разрешить имеющиеся разногласия по общим спорам в ходе переговоров, поэтому руководство Группы считает суммы предъявленных претензий и любые расчеты суммы возможного убытка по спорам — предварительными и не подлежащими раскрытию во избежание влияния на ход и позиции сторон в переговорах».

«По состоянию на дату подписания отчетности руководство не может с достаточной степенью надежности оценить возможное влияние спора в отношении правильности расчета «индекса

\$20,6 млрд
— составили инвестиции в карачаганакский проект по итогам 2015 года по данным СМИ

справедливости» на финансовое состояние Группы в связи с отсутствием суммы претензии со стороны Республики Казахстан и сложностью расчета «индекса справедливости», — уточняют в «Лукойл».

Ранее в отчетности компании за третий квартал 2016 года, размещенной на корпоративном

веб-сайте, сообщалось, что общий размер предъявленных Республикой Казахстан требований составляет около \$1,8 млрд, а доля LUKOIL Overseas Karachaganak B.V. в общей сумме предъявленного иска — около \$243 млн.

Как известно, «Лукойл» является участником консорциума «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» (КРО), где российская компания владеет 13,5%. Кроме нее акционерами оператора Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения выступают компании Shell — 29,25%, ENI — 29,25%, Chevron — 18, и «КазМунайГаз» — 10%.

Напомним, по данным агентства КазТАГ, год назад в финансовом отчете «Лукойл» — одного из участников соглашения о разделе продукции (СРП) по разработке Карачаганакского месторождения — была опубликована информация о том, что Казахстан требовал от консорциума КРО выплатить около \$1,6 млрд из-за несправедливой интерпретации СРП, в результате чего страна недополучает часть прибыли от продажи карачаганакской нефти. В июне 2016 года Financial Times со ссылкой на источник сообщил, что КРО предложил заплатить около 300 млн долларов для урегулирования спора. Казахстан предложение отверг.

В ноябре прошлого года президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в интервью Bloomberg указал, что у казахстанских налогоплательщиков есть вопросы по неуплате налогов с разработчиком месторождения. Он также подтвердил, что правительство изучает варианты изменения модели распределения доходов от месторождения в рамках возможностей, определенных контрактом. СРП позволяет участникам консорциума сохранять большую часть доходов до момента, когда они покроют все свои первоначальные вложения. «ВГ вернула свои инвестиции. Теперь Казахстан заявляет: давайте запустим изменения. И компания сохранит меньшую долю прибыли в соответствии с контрактом», — цитировал президента www.lsm.kz.

По данным телеканала «Астана», в Казахстане посчитали, что страна должна была начать получать больше выплат от проекта, поскольку согласно договору, инвесторы вернули себе первичные вложения на \$20 млрд. Однако в отчетности «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» на веб-сайте компании говорилось о том, что консорциум вложил в проект \$21,4 млрд. Согласно информации веб-сайта www.ratel.kz, инвестиции в карачаганакский проект по итогам 2015 года составили \$20,6 млрд, а бюджет Казахстана получил от него за годы реализации \$13,6 млрд.

В июне прошлого года КазТАГ со ссылкой на Financial Times сообщил, что предметом спора между правительством Казахстана и неф-

тяным консорциумом является «индекс объективности», который определяет, когда участники проекта окупают свои инвестиции, а уже затем будут передавать часть прибыли Казахстану.

Поэтому у Казахстана и у консорциума возникли разночтения в том, что считать компенсацион-

Около **\$1,8** млрд
составляет общий размер предъявленных Республикой Казахстан требований, а доля LUKOIL Overseas Karachaganak B.V. в общей сумме предъявленного иска — около \$243 млн

ной нефтью, а что — прибыльной нефтью. Правительство хочет найти новый метод расчета «индекса объективности», который дал бы большую долю в будущих доходах, а также компенсацию за прошлые потерянные доходы, отмечало издание.

В январе веб-сайт www.abctv.kz проинформировал, что акционеры Карачаганак готовят предложение Казахстану, а переговоры по разделу доходов от продажи нефти продлятся 9 месяцев. Параллельно республика в лице министерства энергетики продолжит отстаивать свои интересы через арбитраж, куда Казахстан обратился в ноябре прошлого года. Причем Казахстан не пытается изменить СРП по Карачаганак, отмечал телеканал «Астана» в декабре.

«Мы подписали меморандум с ними (КРО. — прим. «КЪ») в конце декабря о том, что продолжим наши переговоры в ближайшие девять месяцев 2017 года. Они сформулируют нам конкретные предложения. Мы выбрали своего арбитра, они своего. Сейчас общему должны выбрать и утвердить», — сказал министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев в интервью www.abctv.kz.

В целом аналитики считают, что правительство хочет увеличить выплаты от Карачаганакского проекта в республиканский бюджет с учетом падения цен на газ и замедления роста казахстанской экономики в последние годы. Кроме того, стоит вопрос о вложении нескольких миллиардов долларов во вторую фазу проекта для расширения его производственных мощностей на среднесрочную перспективу.

Карачаганак является одним из крупнейших, с точки зрения эксплуатации нефтегазовых месторождений, в Казахстане. Площадь месторождения составляет 280 кв. км, его запасы оцениваются более чем в 1,2 млрд тонн нефти и конденсата и более 1,35 трлн куб. м газа.

ERG ищет инвестиции в Китае

Фондирование

У Eurasian Resources Group (ERG) есть все возможности разместить свой пакет акций на китайских фондовых площадках, считает директор группы корпоративных рейтингов Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) Максим Худалов. По его мнению, наиболее вероятным продавцом может выступить государство, владеющее 40% акций горно-металлургического гиганта.

Данияр СЕРИКОВ

«После внесения в июле 2008 года изменений в правила биржевой торговли Гонконгской фондовой биржи, к листингу на бирже начали допускаться ценные бумаги иностранных эмитентов в форме HDR (Hong Kong Depositary receipts (гонконгские депозитарные расписки — ред. «КЪ»)), — отметил он, отвечая на запрос «КЪ» о возможности листинга казахстанской Eurasian Resources Group, зарегистрированной в Люксембурге, на финансовой площадке в Гонконге в ближайшее время.

«Законодательство Гонконга опирается на общее британское право, поэтому компания, зарегистрированная в британских юрисдикциях, а также Люксембурге, Австралии, Канаде, Кипре, Бермудских островах, Каймановых островах, Сингапуре удовлетворяют требованиям биржи. В 2010 году этой площадкой воспользовался российский алюминиевый гигант «Русал» для своего первичного размещения, после чего акционеры компании проводили там вторичные продажи своих пакетов. Более того, в 2017 году «Русалу» удалось выйти и на основной рынок Китая, зарегистрировав проспект эмиссии облигаций на Шанхайской бирже в юанях (panda bonds)», — пояснил российский эксперт.

«В этой связи для люксембургской ERG есть все возможности выйти на Гонконгскую фондовую биржу с размещением пакета акций, а в перспективе возможен и выпуск panda bonds уже непосредственно на Шанхайской бирже», — делает вывод Худалов.

Напомним, на прошлой неделе китайская газета South China Morning Post опубликовала материал, в котором говорится, что казахстанский горно-металлургический холдинг ищет финансирование в Китае на свои проекты по расширению производства алюминия и электростанции, хрома и железной руды в Казахстане с общим бюджетом \$3 млрд. Кроме того, компания добивается китайского фондирования на сумму \$2,5 млрд для железнодорожного проекта в Бразилии, где понадобятся затраты на строительство железной дороги и портовой инфраструктуры.

Китайское издание цитирует главного исполнительного директора Eurasian Resources Group Бенедикта Соботка, который заявил, что «компания была бы заинтересована в листинге на фондовых рынках континентального Китая для того, чтобы помочь привлечь средства для своих проектов, однако нынешнее регулирование сделало это «почти невозможным». В то же время, по словам Соботка, Евразийская Группа

еще не рассматривала вариант потенциальной листинговой площадки в Гонконге и будет ждать, пока ее проекты станут более развитыми, прежде чем это делать, говорится в статье South China Morning Post.

Сейчас, по некоторым подсчетам, долговая нагрузка Eurasian Resources Group составляет примерно \$6 млрд. Летом прошлого года новостное агентство «Интерфакс-Казахстан» сообщило, что «в соответствии с условиями новых соглашений с Банком ВТБ и Сбербанком, график погашения обязательств ERG будет пролонгирован. Срок погашения большей части долга, составляющего \$5,8 млрд, продлен до 2020 года с возможностью дополнительного продления еще на два года при соблюдении определенных условий. Выплаты по долгам Группы двум этим банкам в 2016–2017 гг. снизились до \$200 млн», говорилось в распространенном пресс-релизе группы.

По данным газеты «Ведомости», тогда была достигнута договоренность о выплате примерно \$3 млрд к 2020 году. Согласно информации российского СМИ, Сбербанк выдал ERG \$2 млрд в 2012 году по ставке LIBOR + 6,3%, а кипрская «дочка» ВТБ — \$1 млрд в 2011 году под 6,1%. В 2014 году последний был рефинансирован по ставке 7,5%, уточнило издание.

Кроме того, по информации СМИ, ERG и ВТБ заключили в прошлом году сделку по шестилетнему финансированию поставок алюминия на сумму 300 млн евро. Также в 2016 году ERG подписало соглашение об открытии возобновляемой кредитной линии в размере \$95 млн с Евразийским банком развития (ЕАБР) для финансирования поставок железорудного концентрата Соколовско-Сарбайским горно-обогатительным производственным объединением на Магнитогорский металлургический комбинат. «Сейчас идут переговоры о расширении сотрудничества между банком и ERG по финансированию долгосрочных инвестиционных проектов», — сообщил глава ЕАБР Дмитрий Панкин в мартовском интервью новостному агентству «Интерфакс-Казахстан».

Согласно сведениям веб-сайта Банка развития Казахстана, группа ERG также получала финансовую поддержку этого института развития для строительства казахстанского электролизного завода на сумму \$400 млн в 2010 году. Более того, в 2014 году банк предоставил свыше 40% финансирования на проект расширения производства феррохрома на Актюбинском заводе ферросплавов, входящем в ERG, стоимостью более \$843 млн.

При этом в публикации South China Morning Post также говорится, что в сентябре 2015 года группа подписала соглашение с инженерно-строительным подразделением корпорации China Nonferrous Metals Industry's Group, Эксимбанком Китая, Промышленным и Коммерческим Банком Китая и Китайской корпорацией по страхованию экспорта и импорта для завершения и финансирования медно-кобальтового проекта на сумму \$800 млн в Демократической республике Конго.

«Наиболее вероятным продавцом, на наш взгляд, будет государство, у которого в компании 40%-ный пакет, так как еще в 2015 году были заявления об интересе по продаже пакета на рынке. В тот период конъюнктура рынков цветных металлов

находилась на нисходящей траектории, поэтому с продажей пакета было решено повременить. Сегодня ситуация на рынке цветных металлов и железной руды более стабильная, и возвращение к вопросу приватизации государственного пакета путем продажи акций финансовым на рынке представляется своевременным», — считает Максим Худалов.

Между тем в ходе онлайн-конференции на веб-сайте www.bnews.kz в начале этого года, заместитель председателя Комитета государственного имущества и приватизации Министерства финансов Казахстана Галимжан Ибрагимов заявил, что государство пока не рассматривает возможность продажи своего пакета в Eurasian Resources Group.

«Пока в списке организаций, подлежащих приватизации, IRG отсутствует. Я могу сказать, что доля государства в этой организации — 40%. Это очень крупная организация — это наши горно-металлургические активы, энергетика. И поэтому пока этот вопрос не обсуждается», — сказал он, отвечая на вопрос, поступивший от интернет-пользователя.

Между тем, по мнению Максима Худалова, вероятность того, что кредиторы захотят конвертировать свои займы, предоставленные Eurasian Resources Group, в акционерные пакеты компании — невелика.

«В случае желания китайских кредиторов конвертировать долги в акции, это должно быть сделано до выхода на биржу, поскольку в противном случае риск размытия долей миноритариев будет существенно снижать спрос на акции компании. Кроме того, перспективы рынков цветной металлургии сегодня оцениваются не очень оптимистично, поэтому не ожидаю высокого интереса со стороны кредиторов к получению доли в компании», — указал Худалов, отвечая на вопрос «КЪ» о возможности вхождения китайских компаний, банков в капитал крупнейшей горно-металлургической группы Казахстана с учетом ее задолженности и потребности в дополнительном фондировании.

О компании

Eurasian Resources Group владеет активами в Казахстане, Европе, Африке и Бразилии. 40% акций группы принадлежат казахстанскому правительству. Остальными долями владеют Александр Машкевич, Патох Шогуев и Алиджан Ибрагимов. Управляющая компания «Евразийская группа» осуществляет управленческие производственными активами ERG на территории Казахстана: «ТНК Казхром», «Алюминий Казахстана», Соколовско-Сарбайское горно-производственное объединение, Казахстанский электролизный завод, Евразийская энергетическая корпорация, угольное «Шубарколь комир», транспортная группа «ТрансКом».

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта 1499

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

1-ПОЛУГОДИЕ 2017

Бизнес на выживание

Книгоиздание в Казахстане находится на критическом уровне

Книгоиздание

Издательский бизнес в Казахстане уже несколько лет находится в стагнации. По словам книгоиздателей, этому способствовало несколько факторов – девальвация тенге, удорожание процесса издания, снижение объема государственных заказов и общее падение спроса на книги со стороны потребителей. Кроме того, отрасль не выдерживает конкуренции с цифровыми технологиями.

Ади ТУРКАЕВ

Издательства vs магазины

По мнению издателей, сегодня работать не в убыток могут позволить себе предприятия, выпускающие учебную литературу. «До 2009 года ситуация была благоприятная, книжные продажи росли», – рассказывает «Къ» директор издательства «Дайк-пресс» Булат Казгулов. После произошел спад, который длится до сих пор. Плюс после девальвации тенге в 2015 году ослабла господдержка издательств. Ассоциация издателей РК много лет безуспешно пытается добиться отмены НДС для предприятий. Поэтому некоторые компании приостановили производство. Выживают те компании, которые издают школьные и вузовские учебники. А также книжные магазины, реализующие иностранную литературу, в основном, российскую. Книжки же, которые пишут наши авторы, не очень интересны аудитории. Читательское поколение стареет, а молодежь литература мало интересует.

Продавцы книг, напротив, искренне верят, что казахстанцы книголюбивы. А отечественным издателям просто надо быть поактивнее. «По итогам продаж текущего года республиканской сети «МЕЛОМАН MARWIN», потребительский интерес к книжной продукции стабилен», – говорит «Къ» руководитель департамента книжной торговли компании «Меломан-Marwin» Наталья Жир. Казахстанцы – читающая нация. В 2016 году доля казахстанской литературы составляет 17%. Низкая издательская активность в РК способствует тому, что на полках магазинов большинство ассортимента российского, а не местного производства».

Big Data от Книжной палаты

По данным Книжной палаты РК, которые еще официально не опубликованы на сайте ведомства, в 2016 году в палату поступило 4 691 наименование книг и брошюр, общим тиражом 16 млн 364 тыс. 540 экземпляров. В двух основных показателях книгоиздания прослеживается снижение по сравнению с 2015 годом: количество книг уменьшилось на 817 наименований (на -14%), тираж сократился на 1 млн 618 тыс. 250 экземпляров (на -10%).

В прошлом году в Книжную палату РК предоставили свою книжную продукцию 373 издательства и издающих организаций республики. Что ниже показателя 2015 года - 394 организаций (-6%). Большая часть издательского производства по-прежнему сосредоточена в г. Алматы – 222 издательства и издающих организаций (59,5% от общего количества). Количе-



Одной из главных причин падения производства издатели называют экспансию электронных книг и интернет-магазинов

ство издательств и издающих организаций по другим регионам следующее: в г. Астане – 40 (10,7%), в г. Караганда – 19, в других крупных городах Казахстана от 1 до 8. Таким образом, отчетливо прослеживается высокая концентрация издательской активности в гг. Алматы и Астана.

Наибольшее количество книг издано на казахском и русском языках: 2 268 (48,3%) и 1 639 (34,9%) наименований соответственно. В сравнении с 2015 годом наблюдается определенное уменьшение книг, изданных на казахском языке (на 11,5%), и на русском языке (на 9,1%). Издательство электронных книг в 2016 году выросло до 32, что выше показателя 2015 года на 53%. Как и в 2015 году, по количеству выпущенной книжной продукции в 2016 году лидирует издательство учебной литературы. На первом месте «КазНУ им. Аль-Фараби».

Можно ли прожить на зарплату писателя?

«Я не думаю, – рассказывает «Къ» писатель, главный редактор журнала «Esquire» Юрий Серебрянский. В России все авторы, кого я знаю, а это известные писатели, параллельно работают где-то. Есть, словно говоря, пятерка популярных писателей: Б. Акунин, В. Пелевин, С. Лукьяненко (уроженец РК) и другие, которые могут жить на гонорары. Я также работаю в журнале. В принципе, автор может действовать в одиночку, без издательства. Если позволяет размер кошелька, то хоть в золотом переплете издать свое произведение. Ему нужно только проучить в Книжной палате РК международный регистрационный номер – ISBN».

Прежде чем обращаться в издательство, начинающему писателю нужно пробовать себя в журналах и на сайтах. Только так можно привлечь внимание издателя к себе. Последняя книга Ю. Серебрянского «Казахстанские сказки» вначале была опубликована в журнале «Дружба народов», и только после к автору с предложением

обратилось издательство «Аруна», которое совместно с платформой «VapeBirge» запустили краудфандинговый проект, который собрал 559 тыс. тенге. «Писатель в принципе не должен контролировать тираж, оформление, цвета обложки книги. Это обязанность издателей, которые работают как бизнес-структура, и интересный автор для них — это еще один источник дохода. Писатель же должен писать следующую книгу», – говорит Юрий Серебрянский.

Kindle решает все

Традиционно подавляющая часть книг, которые печатались отечественными издательствами, был государственный заказ: учебная, юридическая и финансовая литература. Небольшой процент по истории, культуре и о быте казахского народа. И крайне низкий тираж отечественной художественной литературы. Однако в последнее время ситуация на рынке начала меняться в лучшую сторону. Появились интересные аудитории книги казахстанских авторов. Компания «Меломан-Marwin» составила рейтинг современных казахстанских авторов, чьи произведения лидируют по количеству продаж: Е. Турсунов, В. Борейко, Л. Сұлтанқызы, Б. Бұқарбай, Ж. Шакаримов, Д. Сапаев, Р. Темиргалиев, С. Бисекеев, К. Нуров. А также казахских классиков: М. Әуезов, И. Есенберлин, М. Мақатаев, Абай, М. Дулатов, С. Торайғыров, С. Сейфуллин, К. Шакарим.

По словам Натальи Жир, доля в продажах напрямую зависит от издательской и авторской активности. «Здесь рейтинг определяют авторы, а не литературные направления. Наша компания организует авторские встречи, автограф сессии, продвижение через офлайн площадки, готовит специальные ценовые предложения», – говорит г-жа Жир.

Еще одной из главных причин падения производства, издатели называют экспансию электронных книг и интернет-магазинов. «Это не только в Казахстане, – сетует Б. Казгулов. Во всем мире идет

тотальная цифровизация литературы, которая намного дешевле бумажной версии. Затраты на издание обычных книг по сравнению с той же Россией высокие. При этом тиражи маленькие, максимум 5 тыс. Большие тиражи не факт, что реализуются. А закон типографии гласит, что чем меньше тираж, тем дороже книга».

Читатели знают причину того, что казахстанские издатели отстают от мировых трендов. «Казахстанские издательства до сих пор не могут адаптироваться к цифровым реалиям», – говорит «Къ» популярный книжный блоггер Алия Кадырова. Я постоянно мониторю российский и западные издательские рынки. И вижу, что россияне делают бумажные книги так, чтобы в них было больше ценности по сравнению с электронными. Например, красочную обложку, необычные страницы, дополнительные материалы. Или же издают книгу по мотивам популярного сериала. Я знаю наших авторов, которые воспользовались онлайн-издательствами, делаящими все бесплатно. Они гораздо выгоднее.

По мнению девушки, большой потенциал у издательств казахскоязычной литературы. По причине отсутствия мощнейшей конкуренции со стороны соседа. Русскоязычным же издательствам надо искать сегменты рынка, в которых мало конкурентов из РФ. «Например, женские романы на тему токала. Или режиссер Е. Турсунов. Несмотря на то, что пишет на русском, в тексте виден казахстанский контекст», – делится А. Кадырова.

По информации Книжной палаты РК, «в Казахстане продолжает развиваться рынок электронных книг, и растет количество интернет-магазинов, реализующих книжную продукцию». Однако в реальности количество не подтверждает качество. В основном сайты работают, как рекламные щиты. «Наш ресурс живет за счет заказов от библиотечных организаций», – говорит «Къ» директор интернет-магазина «Orman Books» Айгуль Кудайбергенова. Мы их не оцифровываем и электронной подписки нет. Невыгодно. Мои знакомые купили «Kindle» от Amazon и все. А мы высылаем покупателям только бумажные версии книг».

P.S.

Утверждать, что в республике нет современных авторов, которые фиксируют то, что происходит в Казахстане сегодня, не совсем верно. Работают премия «Алтын калам» и «Открытая литературная школа Алматы». Правда, сами авторы предпочитают иностранные конкурсы.

В 2016 году в лонг-лист международного литературного конкурса «Русская премия» включены четверо казахстанских писателя: Заир Асим, Ирина Гумьркина, Александр Серин, Владимир Шапко. Также в прошлом году малоизвестный казахстанец Эльдар Сатаров попал в шорт-лист престижной российской премии «Национальный бестселлер» с романом «Транзит Сайгон-Алматы». Книга казахстанской поэтессы Айгерим Тажи «An Astounded World: Selected Poems» победила по результатам конкурса Национального фонда искусств США. Случай небывалый в истории Казахстана.

«У нас пока мало пишут детективы, нон-фикшн (документальная проза), кулинарные и коучинговые книги», – говорит Ю. Серебрянский. – Но в любом случае лучше будут продаваться хорошие книги. Не важно какого жанра».

Страховой рынок на тропе реформаций

Страхование



Увеличение выплат в 2016 году также обусловлено ростом выплат по добровольному имущественному страхованию на 14 млрд тенге.

«Рынок движется в правильном направлении. Мы хотим, чтобы рынок и дальше продолжал развивать продукты, продвигал систему продуктов, которые популярны в развитых странах, и наращивал линейку продуктов», – отметил спикер.

План на 2017 год

Первое – это работа в рамках законопроекта, который в сентябре будет внесен в парламент. Сам законопроект базируется на программном документе, это концепция развития финансового сектора РК до 2030 года. Кроме того, в рамках развития электронных услуг онлайн-страхования за базу берутся требования программы по развитию сферы услуг РК до 2020 года, именно в рамках этой программы и предусмотрены перспективы развития электронных услуг.

По обязательно и добровольному страхованию первая задача – это развитие онлайн-страхования. Развитие цифровых, дистанционных и электронных услуг позволит обеспечить проникновение цифровых услуг на всей территории Казахстана. Кроме этого, информация о страховке будет храниться в электронной базе данных и извигать владельцев от необходимости иметь полис на бумажном носителе.

Также будет проведена работа по защите туристов, поскольку действующий закон больше ориентирован на защиту туроператоров, на его базе могут появиться новые страховые продукты, с учетом тех стран, куда будет направляться турист.

В рамках законопроекта также будут оптимизированы виды обязательного страхования. «В междуна-

родной практике хорошее распространение получило обязательное временное страхование, где прописывается только минимальные требования страхования, а все остальные условия осуществляются на уровне договоренности», – рассказал он. Этот вид страхования сможет решить ряд проблем, в том числе позволит применять гибкие системы тарифов, ценообразования и т. д.

Важным этапом станет развитие продуктов накопительного страхования жизни и здоровья. «В развитых странах накопительное страхование является очень большим источником сбережений населения, которые работают на экономику страны», – отметил спикер.

Он добавил, что это не просто накопления, это защита жизни и здоровья населения, когда при наступлении страхового случая застрахованный сможет получить дополнительную выплату по договору накопительного страхования.

Предусмотрены меры по развитию инфраструктуры страхового рынка: единой страховой базы данных, института страхового омбудсмена, актуарной деятельности, системы гарантирования. Реформы произойдут на рынке страховых посредников, которые будут призваны сделать рынок более цивилизованным. Последние меры – это вопросы регулирования и надзора, в этом отношении будет проводиться работа по защите интересов потребителей финансовых услуг.

Отдельно г-н Курманов отметил, что в части обязательного страхования планируется решить вопросы, касающиеся мошеннических схем, возможно, будут проведены дополнительные актуарные расчеты и внесены изменения с целью обеспечить дополнительное покрытие для посредников, особенно в отношении жизни и здоровья, а также без существенного роста тарифов решить задачи по недопущению убыточности сектора.

«КазАгро» прокомментировал хищения в компании

АПК

27 марта 2017 года в ходе правительственного часа в мажилесе парламента РК была озвучена информация о выявленных финансовых нарушениях в одной из дочерних компаний Нацхолдинга «КазАгро» - АО «Фонд финансового подержки сельского хозяйства» (далее - Фонд). В связи с этим Национальный управляющий холдинг «КазАгро» дал дополнительные пояснения, связанные с фактами хищения в филиале компании.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Как сообщает пресс-служба «КазАгро», в Фонде финансового подержки сельского хозяйства на постоянной основе проводится работа по взысканию задолженности по проблемным займам. Это регулируется законодательством и внутренними нормативными документами процедуры по работе с проблемными займами как во внесудебном, так и в судебном порядке. В рамках этих мероприятий в 2015 году Фондом было выявлено, что в его Восточно-Казахстанском филиале ряд кредитов получен с использованием мошеннических схем, в частности, путем оформления займов, оформленных на подставных лиц.

«По выявленным нарушениям Восточно-Казахстанским филиалом Фонда направлены материалы в правоохранительные органы о возбуждении уголовных дел по факту получения в 2014-2015 годах кредитов незаконным путем 31 заемщиком на сумму основного долга 132,5 млн тенге. Уголовные дела возбуждены по 22 кредитам на общую сумму 101,8 млн тенге, из них по 4 фактам на сумму 17,1 млн тенге кредиты были погашены. 1 материал рассматривается в гражданском порядке, по нему погашение составило 0,4 млн тенге. Материалы по 8 кредитам на сумму 30,7 млн тенге направлены в правоохранительные органы повторно», – сообщают в Нацхолдинге.

Также в «КазАгро» заявили, что в 2015 году по итогам проверки центрального аппарата Фонда за допущение нарушений трудовой договор с директором филиала расторгнут. Приговором суда, со-

стоявшегося в феврале 2017 года, в отношении ряда фигурантов уголовного дела по факту мошенничества применены различные меры наказания, связанные с лишением свободы. В целях предупреждения подобных фактов при выдаче новых займов, в компании усовершенствована система управления рисками и налаживается автоматизация процесса выдачи кредитов.

«Необходимо отметить, что в период с 2007 по 2016 годов Восточно-Казахстанским филиалом Фонда финансовой подержки сельского хозяйства выдано более 5,5 тысяч займов на сумму 9,3 млрд тенге. На начало января 2017 года в судном портфеле филиала находится 644 проблемных займа на общую сумму основного долга 1,3 млрд тенге. По данным

31 заемщик получил кредиты КазАгро незаконным путем на общую сумму 6 132,5 млн тенге. Уголовные дела возбуждены по 22 кредитам на сумму 101,8 млн тенге. Материалы по 8 кредитам на сумму 30,7 млн тенге направлены в правоохранительные органы повторно

займам ведется досудебная и судебная работа по возврату, имеется ликвидное залоговое имущество, покрывающее судный портфель. За период с 1 января 2016 года по 1 марта 2017 года в Восточно-Казахстанском филиале возвращено кредитных средств на сумму 325,8 млн тенге», – добавили в компании.

АО «Фонд финансовой подержки сельского хозяйства» – компания, входящая в состав АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро». Миссия Фонда – развитие сельского предпринимательства путем развития эффективной системы микрокредитования на селе. По программе микрокредитования (с 2005 года) компаний через филиалы и микрокредитные организации выдано 109 тыс. микрокредитов на 152 млрд тенге. В 2016 году выдано 10,7 тыс. микрокредитов на сумму 33,5 млрд тенге. Доля Фонда на рынке сельского микрокредитования составляет 94%.

Открытие нового рейса

АКТАУ - КУТАИСИ
Стоимость билета от 26 731 тенге



call-center: +7 7252 99 88 80
scat.kz

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Сказка о Любви...
Древняя как жизнь.

Кино

Вышедшая в далеком 1991 году рисованная сказка «Красавица и Чудовище» покорила миллионы сердец по всему миру. И вроде не скажешь, что она чем-то существенно лучше тех же «Золушки» или «Русалочки» (которые, кстати, до сих пор не менее любимы), но именно в этом мультфильме была какая-то особенная атмосфера... В эту красивейшую историю, которую любят до сих пор, несомненно, была вложена душа. И вот спустя почти четверть века эта история вернулась на экран, но уже не в рисованном, а, так сказать, живом исполнении.

Елена ШТРИТЕР

За последние несколько лет студия Disney создала, по сути, новую тенденцию – перезапуск собственных классических мультфильмов в виде игрового кино. В свет уже вышли «Малефисента», «Золушка» и «Книга джунглей». И надо сказать, все три ремейка однозначно удались.

И вот опробовав кисть, студия решила «оживить» «Красавицу и Чудовище». Откровенно говоря, когда Disney сообщила об этом, «Красавица и Чудовище» сразу же заняла достойное место в топе самых ожидаемых премьер, а ее поклонники затаили дыхание. Дело в том, что если попытку пересмотреть историю, как это было в «Малефисенте», или сделать ее живее (я бы даже сказала, реалистичнее или жизненнее), как в «Книге джунглей», определенно пошли этим сказкам на пользу, то конкретно этот мультфильм зрители любят именно не за отдельные песни или яркие сцены, а целиком. Посему, было несколько страшно: а удастся ли Биллу Кондону («Мистер Холмс», «Доктор Кинси», «Сумерки. Сага. Рассвет. Часть 1») сохранить эту атмосферу.

Забегая наперед скажу, что удалось. Режиссер пошел по пути наименьшего сопротивления, возможно, просто решил не испытывать судьбу и поставил фильм



максимально близко к мультфильму. До такой степени, что порой создается ощущение, что многие эпизоды повторены буквально кадром. Стой только разницей, что рисованных персонажей сменили реальные люди. Разумеется, Кондон добавил несколько сцен (хронометраж фильма несколько больше хронометража мультфильма), но, надо сказать, что они превосходно вписались в сказку (к примеру, в фильме появилась сюжетная линия, где Бель «вспоминает» мать и время жизни семьи в маленькой каморке под крышей в Париже).

Плюс изменились многие герои, – актеры привнесли собственное видение своего персонажа, соответственно, многие герои разительно отличаются от своих мультяшных прототипов. К примеру, пренебрежительный подельник Гастона толстяк ЛеФу в исполнении комика Джоза Гада получил очень даже милым и трогательным.

Немного понятнее стал и персонаж принца. Создатели сделали

его не просто избалованным молодчиком, а скорее изнеженным средневековым аристократом, ведущим праздную жизнь. И явно не планирующим отрываться от балов, фаворитом и прочих светских увеселений и посвящать свою жизнь единственной женщине, семье и прочим скучным глупостям. Дэн Стивенсу (в «Аббатстве Даунтон» я его, откровенно говоря, не помню, а вот в «Легионе» он был очень даже неплох) удалось четко отыграть осознание его героем семейных ценностей. Правда, самого Дэна мы на экране почти и не увидим, – основное время он проведет под маской Чудовища.

Персонаж Люка Эванса получился не таким брутальным, как мультяшный, однако он как бы, так и остался гротескным фанфаном, который видит, слышит и любит исключительно самого себя. Крут он только на словах, да и подленькими ударами из-за спины не брезгует. Узнаваемо и вполне достойно.

Надо сказать, что с не меньшим нетерпением, чем фанаты собственно сказки, этой премьеры ждали поклонники Эммы Уотсон. Что ни говори, было очень любопытно, на что способна девочка, которая для миллионов зрителей прочно ассоциируется с Гермионой Грейнджер из саги о Гарри Поттере. И, как оказалось, способна она на многое. В принципе Эмму Уотсон сложно назвать красавицей, однако красоту прекрасно заменяют обаяние, харизма и блестящий актерский талант. Так что определенно можно сказать, что роль Бель ей удалась.

Следующее, что хочется отметить – это картинка. Она предсказуемо великолепна. Предсказуемо потому, что я не припомню иного у студии Disney. Компьютерная графика, декорации, костюмы – все продумано до мелочей и доведено до совершенства. К примеру, на желтое балльное платье художники по костюмам израсходовали около 55 метров невесомой органзы, 914

метров нити и 2160 кристаллов Swarovski. И потратили на это все порядка 12 тыс. часов работы.

Или пол балльного зала в замке Чудовища, который занимает 1115 квадратных метров, сделан из искусственного мрамора, а его дизайн основан на узоре потолка в Бенедиктинском монастыре, расположенном в аббатстве Брауншвейг-Рор в Германии.

Десять стеклянных люстр, освещающих балльный зал, каждая размером 2x4 метра, были сконструированы на основе реальных люстр из французского королевского дворца в Версале, покрыты глазурью, имитирующей иней, и задрапированы тканью.

На создание заколдованного леса из живых деревьев и кустарников, который окружает замок Чудовища, покрытого льдом озера и 20 000 сосулек, которые украсили съемочную площадку фильма, ушло более 15 недель.

Поэтому, к слову, формат IMAX существенно картинку не меняет

(она будет не менее великолепна и в самом обычном 2D), но тем не менее есть несколько моментов, которые просто великолепны именно в этом формате. В частности, в самом начале, когда ты просто погружаешься в волшебную розу. Или падение Гастона – летящие на тебя камни, несомненно, добавляют ему драматичности.

Но самое главное, в этом фильме осталась та самая атмосфера. Чего-то волшебного, доброго, нереального, но такого близкого... Атмосфера, возвращающая взрослых в те времена, когда они широко раскрытыми глазами смотрели на елочные шары на новогодней елке или на Деда Мороза, протягивающего коробку с подарком. В общем, в те времена, когда в каждом из нас жило ожидание чуда.

P.S. Выход в казахстанский прокат сопровождался для этой сказки сложностями с получением прокатного удостоверения, основанными на гомосексуальной ориентации одного из персонажей. Дело в том, что в разговоре с Attitude Magazine Билл Кондон сообщил, что пухленький весельчак ЛеФу получил собственную сюжетную линию, где открывается его сексуальная ориентация.

Однако не стоит забывать и о том, что для студии, которая всегда позиционировала себя как производителя семейных фильмов и мультфильмов, демонстрация сексуальности персонажей всегда была табу. Посему, для того, чтобы увидеть ту самую линию, где открывается... ну вы поняли, надо присмотреться. Пристально. Очень пристально. И тогда, если вы предупреждены и заранее знаете, где искать, вы возможно что-то и увидите. Если же эта тема вам не интересна, то смело можно идти на фильм в компании дочки или племянницы (возрастное ограничение 16+ относится к детям, которые идут в кино без сопровождения родителей), ничего, способного смутить детскую психику, вы там не увидите.

И еще, на момент выхода этого материала фильм получил 70% процентов положительных отзывов кинокритиков, а также собрал в прокате порядка \$700 млн (при бюджете \$160 млн). Так что, кто бы что ни говорил, а публика простоголосовала за картину самым честным способом – собственным кошельком. Так что фильм определенно можно внести в список must have этой весны.

Музыка – это не литература,
не рассказ, не математика, не схема

Музыка

Известный российский композитор, заведующий кафедрой современной музыки Московской государственной консерватории им. П.И. Чайковского, один из инициаторов создания новой Ассоциации современной музыки, ансамбля солистов «Студия новой музыки», а также Центра современной музыки Московской консерватории Владимир Тарнопольский провел в Казахской национальной консерватории имени Курмангазы творческий вечер. Задать вопросы композитору пришли не только студенты, но и преподаватели, а также просто поклонники таланта композитора.

Анна ЭМИХ

Владимир Тарнопольский – известный как в России, так и далеко за ее пределами, современный композитор. Многие из его произведений стали настоящими открытиями в музыкальном мире последних тридцати лет и актуализировали важнейшие тенденции современного искусства.

Как считают критики, в них соединились прошлое, настоящее и будущее; мифология и история; факты и предсказания; статика и динамика; разные виды искусства: литература, живопись, скульптура, музыка и театр. Каждое из них глубоко философично.

И многие из произведений композитора сопряжены с литературой. «Отзвуки ушедшего дня» написано по роману «Улисс» Дж. Джойса, «Касандра» по греческому мифу, «Чевенгур» по произведениям А.Платонова, «Маятник Фуко» по одноименному произведению У.Эко, а «По ту сторону тени» в своей основе имеет притчу Платона о пещере и узниках, идеи Плиния Старшего о происхождении живности из тени, а также тексты Леонардо, Данте, Ницше.

Во время творческой встречи было поднято много вопросов. В



частности, много внимания было уделено музыке как инструменту преобразования общества: «Я процитировал слова одного композитора, который оказал на меня огромное влияние, когда я еще учился. Так вот, он сказал о музыке так: новая музыка воспитывает новый слух, новый слух формирует нового слушателя, новый слушатель формирует новое общество, более гуманное справедливое, прогрессивное, открытое миру и способное на инновации. Если посмотреть на историю музыки сквозь эту призму, то это всегда было актуально», – считает композитор.

Кроме того, студенты интересовались и этапы творческого пути Тарнопольского.

Владимир Тарнопольский: «Мне повезло. В консерватории я занимался у двух замечательных преподавателей. По специальности я занимался у Николая Сидельникова и одновременно с ним на инструментальном у Эдисона Денисова. И когда я переходил из класса в класс, было такое ощущение, что из Антарктиды попадаешь на экватор. Настолько это были различные люди. Причем, различные во всем: в эстетических взглядах, взглядах на оркестровку, во вкусах. Знаете, это как сталь закалялась – либо уничтожало человека, либо делало его сильнее. Плюс мне очень повезло с преподавателем теоретических дисциплин. Юрий Хлопов был самой настоящей энциклопедией по всем дисциплинам.

Когда я окончил консерваторию, мне опять же повезло, что мои еще студенческие сочинения включил

в работу Геннадий Николаевич Рождественский – дирижер от Бога. По его дирижерской апликатуре можно учиться. Она позволяет лучше понять музыку».

Впоследствии по заказу этого известного дирижера композитором были написаны опера-пародия «Три грации» на либретто К.М. Вебера, музыка памяти Д. Шостаковича, действо по прочтению музыкальных набросков М. Мусоргского и другие произведения.

После успешного дебюта в начале 1980-х годов едва ли не каждое новое сочинение Тарнопольского становилось ярким художественным событием. А в исполнении его музыки участвовали выдающиеся мастера – помимо названного Г. Рождественского, М. Ростроповича, В. Гергиева, В. Юровского, А. Лазарева, В. Синайский, Н. Гутман, Ю. Башмет, И. Метцмакер, Р. де Леу, известные коллективы – Симфонический оркестр Баварского радио, EnsembleModern, Schoenberg-Ensemble, EnsembleReshershe, «Студия новой музыки» и др.

Владимир Тарнопольский: «В общем, все развивалось успешно до того момента, как я почувствовал, что я иду не туда, развиваюсь не в том направлении. Не в плане авангардизма, а в плане своей локальной стилистики».

Когда стал изучать европейскую музыку, понял, что я композитор, пусть и из большого, но пресного пруда. И я страшно хотел постигнуть технику и эстетику. Причем, постигнуть не значит принять или подражать, но понять и найти себя. В 80-е годы, когда мы каким-то образом умудрялись доставать записи Штокхаузена, Булеза, Берно, Ноно, Кейджа и других авангардистов

Музыка – это не литература, не рассказ, не математика, не схема. Это ни то, ни другое, ни третье. Это звук, который воздействует на наши органы восприятия. И именно эта, я бы сказал, физиологическая сторона – самое главное. Все остальное – идеология, программность музыки – это уже надстрой».

Говоря о работе композитора, господин Тарнопольский заметил, что здесь, как и у врачей, главное правило – «Не навреди»: «У нас, композиторов 80-х годов привычным был некий программный стереотип. Драматургия, сюжет, какая-то

прямо воспринимаемая идея. В то время, как, к примеру, для немцев это было уже давно прожито и пережито. К чему я это веду. К тому, что эта идея обращения к языку привела к совершенно новому для меня периоду, где сонорные качества материала – звук, тембр, акустические качества – лежат в основе всего. Я работаю именно с ними».

Знаете, каждый композитор должен в первую очередь чувствовать звук. Когда я нахожу какой-то материал, который мне нравится, то пытаюсь вслушаться в него: куда он растет? Это как растение, которое само прорастает. Как узоры на морозном стекле – они сами растут по каким-то законам физики. Вот так же и я воспринимаю труд композитора: вслушаться, всматриваться и главное, как у врача, не навредить. Звук сам покажет и структуру, и форму, и гармонию. Задача композитора – поставить первоначальные условия, а потом уже следовать за звуком».

Кроме того, не обошли стороной и тему влияния языка на музыку, а также авангардизма: «Сонорные качества языка, его структура накладывают отпечаток на каждого человека. Это самая глубинная часть сознания. Мне кажется, что в современном глобализованном мире как раз авангард остается единственным национальным репрезентантом. Смотрите, академическое искусство – это набор определенных и одинаковых для всех правил, соответственно, по большому счету, во всем мире одинаково. Причем я бы его назвал не интернациональным, а скорее космополитичным. Попкультуру очень хорошо иллюстрирует конкурс «Евровидение»: все поют на одном языке, у всех практически одинаковая манера исполнения, стандартный внешний вид, даже музыка в одном стиле. И ничего национального там нет. То есть попкультура тоже космополитична. А вот авангард везде разный».

Примеч, говоря «национальный», я имею в виду не этническую культуру. К примеру, корейские композиторы, которые учатся в Германии и Франции (а это очень разные школы), пишут соответствующую французскую музыку соответственно. На сегодня национальная культура – это не этническая культура, а ее парадигма».

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

International Jazz Festival 2017

30 марта - 2 апреля, 19:00
На 16 международном джазовом фестивале впервые на сцене филармонии выступит в стиле фламенко испанская группа. По традиции, после концертов будут проходить джем – сейшны с местными музыкантами.

Место: филармония им. Жамбыла,
ул. Калдаякова, 35
Вход: 1000-4000 тенге

Выставка «Скульптура в пространстве»

31 марта, 17:00
«Скульптура в пространстве» – персональная выставка художника Даурена Досмагамбетова. Особое место в творчестве скульптора занимают образы «Ангела» и «Женщины». Через эти образы художника мы можем заглянуть во внутренний мир автора. Лепка по композиции и материалу – сложный вид искусства. Используя такие твердые и тяжелые материалы, как гранит и бронза, художник создает очень нежную пластику на основе взаимосвязи с пространством.

Место: Центральный Выставочный Зал, ул. Желтоқсан, 137
Вход: 200-300 тенге

Спектакль «Арт»

31 марта, 20:00
«Арт» – блистательная интеллектуальная комедия известного французского драматурга, актрисы и режиссера Ясмине Реза. Исхронетно прописанные диалоги, неожиданные повороты сюжета и внезапно открывающаяся за обычной на первый взгляд взоримой глубиной человеческой взаимоотношений.

Место: театр «АРТИШОК», ул. Кунаева, 49/68

Вход: 2000 тенге

Мероприятия в Астане

Трагедия «Абай»

31 марта, 18:30
Испокоин веков социальные вопросы казахского народа не оставляли равнодушными мыслителей XIX века. Одним из ярких представителей интеллигенции того времени, являлся поэт, философ и просветитель – Абай Кунанбаев. Знаменитый писатель М. Ауэзов стал первым, кто обратил внимание на вопросы, волновавшие А. Кунанбаева и по сей день его драматургия является актуальной для современного общества.

Место: театр им. К. Куанышбаева,
ул. Ж. Омарова, 47Б

Балет «Дон Кихот»

1-2 апреля, 18:00
В 1869 году М. Петипа создал балет на сюжет, заимствованный из романа М. Сервантеса «Дон Кихот». Много странствовавший по городам Испании, проникший духом и традициями танцевального фольклора этой страны, хореограф сумел воплотить на сцене все его богатство и своеобразие.

Однако, как и многие его предшественники, Петипа использовал из великого литературного источника лишь две главы второго тома, рассказывающие о несостоявшейся свадьбе богача Камачо (в балете – Гамаш) с красавицей Киттерией (Китри), возлюбленной деревенского юноши Базилио (Базиля). В конце декабря в московском Большом театре состоялась премьера комического спектакля, в котором лишь Дульцинея исполняла чисто классический танец, остальные же герои были представлены характерными.

Место: театр «Астана Опера»,
ул. Кунаева, 1

Музыкальная комедия «Ханума»

2 апреля, 18:00

Музыкальная комедия по мотивам классической грузинской пьесы А. Цагарели пользуется неизменной любовью уже нескольких поколений театралов. Легкость интриги и затаенный сюжет ловко сплетены с мелодичными грузин-