

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №40 (716)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 40 (716), ЧЕТВЕРГ, 2 НОЯБРЯ 2017 Г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
РЕГУЛИРОВАНИЕ В  
КАЗАХСТАНЕ ДОЛЖНО  
БЫТЬ ОЦИФРОВАНО

02

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
ИНДУСТРИЯ ДАЕТ  
ОТДАЧУ

03

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО  
РЫНКА

04



**ТЕНДЕНЦИИ:**  
КАК ОБЗАВЕСТИСЬ  
СОБСТВЕННЫМ  
ЖИЛЬЕМ?

06

## \* Бриф-новости

### Ваш поезд ушел

У отечественных сельхозпроизводителей периодически возникают проблемы с транспортировкой произведенной продукции. Представители отрасли объясняют это нехваткой железнодорожных вагонов. Об этом изданию «Къ» сообщили участники выставки KazAgro-2017 и KazFarm-2017 в Астане.

>> 2

### Космические условия для буренок

Несмотря на достаточно большой дефицит сырого молока — около 900 тыс. тонн в год — казахстанские компании, производящие молочную продукцию, ищут выходы из непростого положения.

>> 7

### Мишлен по-казахстански

Национальная ассоциация предприятий ресторано-гостиничного бизнеса «HoReCa» предлагает ввести в Казахстане систему градации ресторанов страны наподобие «Красного гида Мишлен». В свою очередь защитники потребительского рынка выступают за единый стандарт оценки услуг.

>> 7

### ПКБ предлагает цифровую идентификацию казахстанцев

Конференция собрала более 200 представителей банковской сферы и финтех-компаний. На мероприятии обсудили проблемы и тренды развития цифровизации во многих сферах экономики РК.

>> 8

### Нацбанк конкурирует с банками за депозиты?

Согласно последнему пресс-релизу Национального банка «О ситуации на финансовом рынке», объем депозитов юридических лиц в сентябре 2017 года вырос сразу на 10% по сравнению с прошлым месяцем, в то время как с начала года до конца августа наблюдалось их снижение на 6,9%. Мы попросили прокомментировать этот факт члена правления АО Halyk Finance Мурата Темирханова.

>> 9

### Чужой среди своих

На прошлой неделе в Актобе прошел Межрегиональный форум «Проблемы теневого оборота нефти и газа». На мероприятии в основном шла речь о хищениях углеводородов, организованных посредством подключения к трубопроводам. Между тем, в газовой сфере есть и другие стороны. В частности, обеспечения населения так называемым «социальным» сжиженным нефтяным газом (СНГ). Если в других регионах обстановка в «секторе газа» более-менее стабильная, то в Актобинской области все не просто.

>> 10

### Квалификацию врача подтвердят «лицедеи»

В Казахстане готовится революция в сфере проверки квалификации медиков: для перехода на новый уровень врачам придется проходить автоматизированное тестирование, а потом исполнять главную роль в «спектакле», где актеры будут симулировать приступы той или иной болезни — естественно, «профильной» для тестируемого медика.

>> 11

## Языковой эксперимент

Эксперты поделились с «Къ» своим мнением по вопросу перехода Казахстана с кириллицы на латиницу

### Реформа

Принятие нового казахского алфавита вызвало неоднозначную реакцию со стороны экспертного сообщества страны. Специалисты считают, что переход на латиницу не способен усилить узнаваемость Казахстана в мире, а повлечет лишь ряд проблем и потребует больших затрат.

Ольга КУДРЯШОВА  
Мадия ТОРЕБАЕВА

Президент Казахстана подписал указ «О переводе алфавита казахского языка с кириллицы на латинскую графику». Правительству поручено образовать Национальную комиссию по переводу алфавита казахского языка на латинскую графику и обеспечить поэтапный перевод алфавита казахского языка на латинскую графику до 2025 года.

Ректор университета «Туран» Рахман Алшанов в комментариях «Къ» отметил, что подобная трансформация с языком происходит не впервые. Ранее в истории уже были случаи перевода языка с арабского, затем перевод на латиницу и после — на кириллицу, не говоря уже о кириллице, существовавших в давние времена. Кроме этого, переход на латиницу несколько раз обсуждался и в России, однако по разным причинам этого не произошло.

Однако политолог Максим Казначеев уверен, что данный вопрос не совсем корректно ставить в Казахстане, поскольку принципы функционирования русского языка определяются Институтом русского языка и литературы, который находится в Российской Федерации.

### Раздутая латиница

По мнению г-на Алшанова, переход русского языка на латиницу требует особого внимания. Рахман Алшанов подчеркнул, что при переводе казахского алфавита на латинский не стоит «ударяться из крайности в крайность» и уменьшать значение кириллицы, поскольку она остается языком общения и имеет большой вес с культурной точки зрения. «Это вопрос не только алфавита, а перевода книг, литературы, методик преподавания», — говорит он.

Важным аспектом, по мнению профессора, является и переучивание самих преподавателей, вопросы грамматики, орфографии. Впрочем, переход на латинский алфавит представляет собой лишь технический процесс и едва ли повлияет на узнаваемость Казахстана



От того, что мы переведем казахский язык на латиницу, у нас не появится больше прорывных, интеллектуальных или научных проектов. Фото: Офелия ЖАКАЕВА

в мире, полагают эксперты. По мнению спикеров «Къ», для этого необходимы научные или художественные проекты, и перевод на другой алфавит в этом плане не способен позитивно повлиять на ситуацию.

«Вопрос перевода языка на латиницу — это всего лишь навсего замена символического ряда, кодировки, с помощью которой мы выражаем язык, а к содержанию сознания этот процесс не имеет никакого отношения. От того, что мы переведем казахский язык на латиницу, у нас не появится, допустим, какое-то количество прорывных, интеллектуальных или научных проектов. Их как не было, так и не будет. Проблема, на самом деле, технического характера, ей почему-то придается излишнее большое значение. Упрощенно говоря, если человеку нечего сказать о какой-либо проблеме, то абсолютно не имеет значения, на каком языке он будет говорить. Таким образом перевод языка ничего не добавляет в содержательном плане и в плане культуры ценностей. Это просто замена технической кодировки», — считает Максим Казначеев.

Политолог полагает, для того, чтобы Казахстан приобрел глобальную известность, в данном случае необходима реализация PR-проектов, которая если и будет проводиться — то на английском, а не на казахском языке, и «латиница в этом плане абсолютно не поможет». То есть, в содержательном плане перевод казахского языка на латиницу в данном случае ничего не дает. Эксперт также отметил, что вероятность перехода на латиницу в тех масштабах, в которых его

ожидают, не произойдет. «Скорее всего, мы придем в состояние Узбекистана, когда какая-то часть литературы периодических изданий будет на латинице, какая-то часть остается на кириллице, плюс одновременно с этим сохраняется функционирование, даже чуть расширится функционирование русского и английского языков», — считает он.

Эксперты «Къ» полагают, что процесс потребует огромных денежных средств. Траты пойдут на учебные программы, разработку методик, издание новых материалов, сложности возникнут и с переводом книг.

Аналогичного мнения придерживается и заместитель директора сводно-аналитического департамента НАО «КазНИТУ» им. Сатпаева Дина Баймуханова. «Если бы были переводы ученые, которые — неважно на каком языке — написали какие-то вещи или создали какие-то новые проекты и привнесли бы их в мир, вот это бы глобально говорило о Казахстане. Я не вижу какого-то изменения культуры или восприятия мира страны через алфавит», — резюмировала г-жа Баймуханова.

### Так в чем же смысл?

Спикеры отмечают, что очевидных преимуществ в переходе на латинский алфавит нет. Процесс потребует значительных денежных ресурсов и повлечет много сложностей.

«Никакого смысла в этом нет, возможно, здесь будет иметь место коррупционная составляющая, которая будет связана с большим количеством перепечатываний имеющихся текстов, то есть понятно, что заинтересованы в этом могут быть определенные собственники тех же типографий, да, они от этого выиграют, получая большое количество новых заказов. К 2025 году реалистично перевести только учебники и периодические издания. Даже узкоспециализированные учебники уже будет проблематично переводить, потому что это очень дорого», — предположил г-н Казначеев.

Дина Баймуханова также полагает, что процесс потребует огромных денежных средств. Траты пойдут на учебные программы, разработку методик, издание новых материалов, сложности возникнут и с переводом книг — того культурного наследия, которое копилось десятилетиями.

По ее мнению, сложно воспринять будет новый алфавит старшему поколению, к которому относятся и сами преподаватели, которые получали образование и преподавали на латинице. Легче эти изменения воспримут школьники и студенты, которые изучают языки на латинице, да в целом лучше принимают изменения.

«С этой позиции смысл перевода на латинский алфавит в том, что «в основном весь алфавит мира состоит из латиницы». Но учитывая, что весь процесс обучения и сознание населения связаны с кириллицей, как таковой необходимости в переходе не было», — отмечает спикер.

### Эксперимент от лингвистов

Впрочем, стоит отметить, что в целом казахстанское экспертное сообщество уже смирилось с решением перехода на латиницу. В связи с чем жесткой критике подвергается не само решение о переходе, а непосредственно алфавит. «Қазақ бүддіршініні, ғайыптан тайып егер адам боп келсе алдыма, қазақ тілінің бетіне қаратып бет жок...амал бар ма?!», — написала на своей страничке в FB замдиректора Института языкознания им. А. Байтурсынова Анар Фазылжанова (Anar Fazylyzhan).

К слову, она является одним из отечественных экспертов, которые провели уникальный лингвистический эксперимент, опубликовав результаты в коллективной монографии «Жаңа ұлттық әліпби негізінде қазақ жазуын реформалау: теориясы мен практикасы». На основе этих исследований отечественные лингвисты и предлагают выбрать наиболее приемлемый алфавит. По словам Анар Фазылжановой, подобный эксперимент не проводила ни одна страна, которая переходила на латинскую графику.

Вместо этого на уровне коллегиальных и совещательных органов создавали комиссии, которые отбирали из представленных вариантов самый оптимальный. «Изучив данный опыт процедуры принятия стандарта алфавита других стран, мы пришли к выводу, что для нас, как для независимого и демократического государства, в котором впервые за всю его историю народ сам выбирает собственный алфавит, этот метод принятия решения неприемлем, так как он не отвечает требованию «массовости» выбора. Поэтому мы предложили сочетать работу комиссии с лингвоэкспериментом, цель которого заключается в проверке и отборе наиболее удобных и понятных вариантов проектов алфавита из предложенных комиссией», — пишет г-жа Фазылжанова.

Суть пилотного лингвоэксперимента довольно проста — 250 респондентам были предложены эти три типа алфавита. Первый и третий типы алфавита, так называемые, «компьютерные» алфавиты, которые состоят только из знаков современной компьютерной клавиатуры QWERTY и отображают некоторые специфические, присущие казахскому языку, звуки с помощью диграфов, точнее, сочетанием нескольких букв либо сочетанием графемы и апострофа. Второй тип алфавита — «национальный», он основан на принципе «один звук — одна графема», и для его набора в клавиатуру необходимо внести некоторые изменения. Оценивание осуществлялось по двум основным параметрам — время и энергозатратность.

3 >>

**Обновленный «Халык Предприниматель» КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА**

**Не останавливайтесь на достигнутом, развивайте и улучшайте свой бизнес!**

**Предлагаем новые улучшенные условия кредитования!**

**от 14% годовых\*!**

**Основные условия:**

- Какую сумму можно получить? до 200 млн. тенге
- На какой срок? до 7 лет

**Преимущества кредита:**

- Возможность субсидирования ставки до 10% годовых
- Бизнес-план не требуется
- Страхование заемщика - в подарок!

**При подаче заявки на сумму до 35 млн. тенге:**

- упрощенная процедура рассмотрения заявки
- сокращенный срок принятия решения по заявке

\*ГЭСВ от 15,4% годовых  
Подробная информация на halykbank.kz в разделе «Халык предприниматель»

Лицензия от 8 ноября 2016 года № 1.2.47/230/08/1, выданная Национальным Банком РК

halykbank.kz

# Глава Mirusdesk: Регулирование в Казахстане должно быть оцифровано

## Точка зрения

Член совета по информационным технологиям НПП «Атамекен», основатель проекта Mirusdesk Мирус Курмашев считает, что реформирование государственного регулирования бизнеса, как и всех других отраслей экономики, должно основываться на двух постулатах. Во-первых, все его процессы должны быть оцифрованы, во-вторых, все его новые механизмы должны выноситься на всеобщее обсуждение.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Оба этих постулата были озвучены Мирусом Курмашевым в ходе конференции «Совершенствование регулирования предпринимательской деятельности: дерегулирование бизнеса» 27 октября. Причем, начал он со второго постулата: по его мнению, госрегулирование неэффективно изначально потому, что оно, как и многие политические решения в стране, направлено на защиту общества без запрашивания мнения этого самого общества: нужно ли это ему.

### Сам решаешь – сам отвечаешь

Одной из главных проблем взаимоотношений государства и бизнеса, и даже шире – государства и общества в целом, IT-предприниматель видит в том, что государство принимает управленческие решения без участия бизнеса и общества. По схеме «без меня меня женили».

«У казахстанской прокуратуры есть классная идея – поставить видеокмеры на кухнях общепита, чтобы проверяющие не приходили, а можно было контролировать процесс онлайн», – сказал глава Mirusdesk. – Это замечательная идея, я, как бизнесмен, только «за», чтобы контролеры не толкались у меня на кухне и в то же время мои повара знали, что за ними наблюдают. Но почему процесс обсуждения этих идей и их утверждения происходит в узких кругах? Мы же



Пока до исполнителя доходит спущенное сверху поручение, оно становится нереальным к исполнению. Источник фото: Shutterstock

получаем недоверие людей потому, что мы принимаем решение, не спрашивая их мнения, ставим их перед фактом», – добавил он.

Это вполне справедливое замечание, впрочем, тут же натолкнулось на встречный довод члена попечительского совета фонда развития общественно-значимых инициатив **Ерлана Бузурбаева**, который заметил, что на практике знает: как только государство начинает запрашивать мнение бизнеса, тот либо ведет себя пассивно, либо лоббирует свои интересы, не считаясь с интересами остальных слоев населения. Причем, это свойственно, по его словам, не только казахстанскому бизнесу, но и казахстанскому обществу в целом.

«Да, нужно пытаться привлекать людей к широкому обсуждению, но мой опыт говорит о том, что получить обратную связь не так легко, как кажется», – сказал Ерлан Бузурбаев. – Я приведу простой пример: мой подъезд в 12 этажей, три квартиры на этаже, 36 квартир. Мы сейчас проводим ремонт в этом подъезде; во-первых, мы до сих пор

не можем собрать деньги на этот ремонт, часть квартир не сдает деньги, но при этом все включены в общий чат, все имеют возможность наблюдать переписку, но критикуют все. Второй момент, когда нужно принять какое-то решение или – тем более – какое-то участие: какие-то стройматериалы купить или выбрать цвет этих стройматериалов, участвуют два человека – я и соседка. И мы вынуждены во вне рабочее время этими вопросами заниматься».

По его утверждению, в вопросе взаимоотношений государства и бизнеса происходит примерно то же самое: сколько ни пытайся подключить власть и бизнес к диалогу, реакция примерно та же.

«Те, кто уже прошел все круги ада в госорганах, не хотят открывать секреты, руководствуясь следующим соображением: «А пусть другие помучаются, я же это прошел», – сказал представитель Фонда развития общественно-значимых инициатив. – Чем более узкое горлышко для других субъектов, тем лучше для этого предпринимателя, то

есть проблема в том, что бизнес не делится реальной проблематикой». Вторая проблема, по его мнению, заключается в том, что бизнес всегда лоббирует свои интересы. «Вот пример: конкретный сбор информации шел в рамках дерегулирования бизнеса, и я вам скажу, что половина – и это еще очень такая мягкая оценка – половина рекомендаций носила такой явно лоббистский, не общественно-ориентированный характер», – утверждает он.

В качестве примера Бузурбаев привел предложение НПП «Атамекен» освободить предпринимателя от ответственности за неуплату налогов, если они в итоге заплатят налоги.

«То есть, получается, ты можешь спокойно не платить налоги, ходить, пока тебя не поймут за руку, а после, когда тебя поймут, ты пойдешь, заплатишь и тебя освободят от ответственности», – сказал Ерлан Бузурбаев. – Где логика у этого предложения? Тогда зачем вообще нужно госрегулирование, зачем нужна такая обязанность, как платить налоги, если в принципе

мы не будем наказывать тех, кто нарушает? Где справедливое отношение к тому предпринимателю, который является законопослушным? Вся сложность, на самом деле, в государственном регулировании заключается в нахождении баланса. К сожалению, я наблюдаю, что большинство людей очень плохо чувствуют этот баланс, плохо понимают значение нахождения этой золотой середины, при принятии, в том числе, и управленческих, и политических решений».

### Вся сила – в оцифровке

А вот в чем оба этих спикера сошлись в итоге, так это в том, что процесс принятия политических и управленческих решений в государстве требует немедленной оцифровки. Потому что оцифровка информации автоматически дает возможность отказаться от многих архаичных и рутинных (и дорогостоящих при этом) затрат.

«Должно быть так: я предприниматель, занимаюсь бизнесом, веду свою бухгалтерию в какой-то онлайн-системе и никогда не сдаю никаких отчетов», – сказал Мирус Курмашев. – Если налоговой надо, она сама посмотрит в моей системе, если я какие-то нормы превышаю, она меня предупредит, но зачем мне сдавать отчетность? У нас куча форм – 200-е, 300-е, 500-е, у нас есть даже нулевая отчетность. Я руковожу бухгалтерской компанией, и мы зарабатываем на том, что незнающим предпринимателям или тем, кто не хочет сам это делать, сдаем нулевую отчетность за 5 тысяч тенге. Представьте, какой это бред: у меня нет денег, и я должен сообщить государству о том, что у меня нет денег, заплатив за это 5 тысяч тенге. Теперь у меня минус 5 тысяч тенге, а если я захочу ликвидироваться из-за того, что у меня нет денег – банкротство стоит еще дороже: я должен свериться с остальными предпринимателями, что у меня нет денег», – заметил он.

Также, по мнению предпринимателя, оцифровка позволит государственным органам руководствоваться при принятии тех или иных решений реальными, а не прошлогодними сведениями, собранными здесь и сейчас, в режиме онлайн.

«У нас политические решения принимаются на основе данных прошлогодних, потому что как мин-

труд делает прогноз относительно уволенных в этом году? – напомнил глава компании Mirusdesk. – Они говорят «Атамекену» – пожалуйста, сделайте опрос, сколько они собираются сократить? Это ручной механизм: «Атамекен» звонит каждому предпринимателю, те говорят – 5 или 3 – никто же не проверит. На этой статистике потом формируются решения, и они говорят – давайте запустим новые гранты по поддержке уволенных. А должно быть решение на основании данных, получаемых в режиме онлайн, ежедневно, ежесекундно. Потому что пока у нас будет возможность что-то дорисовать на бумаге, мы всегда будем отставать», – убежден он.

«Я сам работал на местном уровне, знаю, как формируются данные по запросам министерств, действительно, пока с политического уровня принятия решений до исполнительского уровня доходит поручение, оно становится нереальным к исполнению», – подтвердил слова «оппонента» Ерлан Бузурбаев. – Соответственно, на местном уровне формируется какая-то формальная статистика, с потолка берутся цифры, потом эти цифры с потолка в центральном аппарате как-то сводятся, и в конечном счете они ложатся в основу принятия решений».

Во избежание проблем предприниматели предложили вышибать клин клином: для госорганов обязательность – в любой отчетности ввести две графы, позволяющие оценивать время и количество работников, занятых подготовкой этой информации.

«Я думаю, что для бизнеса это не будет большой нагрузкой – в рамках какого-то отчета такую информацию предоставлять. Зато государство получит реальную картину того, насколько та или иная отчетность влечет нагрузку на предпринимателей, как конкретная отчетность выглядит в стоимостном выражении. А в купе с оценкой эффективности его регуляторной политики по направлениям разрешений и госконтроля, при такой громоздкой отчетности снижаются ли у него неблагоприятные последствия, снижается ли у него количество отказов по выдаче разрешений, мы увидим в целом эффективность регулирования со стороны государственного органа», – заключил Ерлан Бузурбаев.

## Ваш поезд ушел

### В Астане прошли специализированные выставки KazAgro-2017 и KazFarm-2017

#### Выставки

У отечественных сельхозтоваропроизводителей периодически возникают проблемы с транспортировкой произведенной продукции. Представители отрасли объясняют это нехваткой железнодорожных вагонов. Об этом изданию «Къ» сообщили участники выставок KazAgro-2017 и KazFarm-2017 в Астане.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане на выставках KazAgro-2017 и KazFarm-2017 были представлены компании, производящие сельхозтехнику и технику, из семи стран. В беседе с «Къ» отечественные участники рассказали о периодических проблемах логистики.

«До этого года экспорт у казахстанских сельхозтоваропроизводителей был неплохой – Узбекистан, Таджикистан, Афганистан, Россия. Но проблема этого года – это нехватка ж/д вагонов и очень хороший урожай в России. В связи с чем наши северные соседи в этом году в Казахстане продукты не закупили, хотя до этого они «забирали» Карагандинскую, Костанайскую и Павлодарскую области», – рассказывает эксперт Союза фермеров Казахстана Санжар Загипаров.

Собеседник «Къ» добавил, что отмена субсидий сильно ударила по отечественным производителям. «Есть большое количество крупных и мелких организаций, которые сдали все необходимые документы, их вроде бы одобрили, но деньги эти компании не



Представители сельского хозяйства Казахстана поднимают вопросы логистики и обновляемости техники

получили. Чтобы крестьянское хозяйство или крупное ТОО было в прибыли, оно должно реализовать свою пшеницу в России. В связи с чем наши северные соседи в этом году в Казахстане продукты не закупили, хотя до этого они «забирали» Карагандинскую, Костанайскую и Павлодарскую области», – рассказывает эксперт Союза фермеров Казахстана Санжар Загипаров.

По словам эксперта, для сельхозпроизводителей любые субсидии и прочие доходы, которые они могли бы получить от государства, просто

необходимы: «Соответственно, все рассчитывали на различные субсидии, в том числе и на инвестиционные, но никто ничего не получил».

По мнению IT-директора онлайн-биржи зерновых продуктов Wexport **Мади Шериева**, возможной причиной проблем с логистикой у товаропроизводителей может быть то, что казахстанские вагоны уезжают в Россию. «Сейчас именно такой момент, когда в сентябре начинается сбор урожая. Люди сразу же находят для себя рынки сбыта и покупателей, готовы купить этот товар. И проблема в том, что вагонов просто не хватает на всех. Сегодня основная проблема производителей – в слишком большом количестве посредников.

То есть, нет единого рынка сбыта, где производитель мог бы найти покупателя. Товар идет от производителя к посреднику, а потом еще к одному посреднику и к покупателю. И если есть проблемы, они приходят уже с очень завышенной ценой», – заявил Мади Шериев.

Собеседник «Къ» добавил, что экспорт казахстанской продукции с каждым годом растет. В основном это достигается снятием различных административных барьеров. «К примеру, Китай. Там были некие трудности, связанные с таможенной частью. Сейчас эти проблемы решены. И если есть покупатель из Китая, мы можем с большой уверенностью поставить туда товар. В основном в Китай

экспортируются мука и пшеница», – говорит эксперт.

Проект-менеджер онлайн-биржи зерновых товаров Wexport **Кристина Ефремова** добавила, что казахстанские сельхозтовары очень конкурентоспособны на зарубежных рынках. «В плане твердой пшеницы Казахстан является лидером в СНГ. И твердые сорта экспортируются и на Украину, и в Европу, и на Ближний Восток, и в Китай. Данный сорт очень популярен, так как именно из него выпекают хлеб и делают макароны», – отметила г-жа Ефремова.

Заместитель директора CRI Kazakhstan **Асылбек Нашкенов** заметил, что с увеличением поголовья скота в стране растет и экспортный потенциал мясной и молочной продукции. «С развалом Советского Союза в стране остро стоял вопрос увеличения поголовья скота. И компании стали использовать новые технологии по осеменению для решения этой проблемы. Особенно в этом преуспели представители Астаны, Алматы, Кызылординской и Актюбинской областей. Помимо этого очень большое количество скота было завезено из-за границы. Немаловажную роль играют здесь государство и профессиональные союзы, ассоциации и палаты. Огромное количество различных программ по поддержке МСБ в сельском хозяйстве позволяют без особых проблем заниматься мясным или молочным бизнесом», – говорит г-н Нашкенов.

Помимо всего прочего на выставке была представлена сельхозтехника отечественного производства. Вице-министр сельского хозяйства РК **Ерлан Нысанбаев** сообщил, что недавно в мажлесе парламента РК была презентована «Дорожная карта», благодаря которой производители могут

быть обеспечены обновленной техникой.

«Конечно, здесь предусматриваются меры государственной поддержки. Без развития отечественного машиностроения перспектив развития казахстанского сельского хозяйства мы не видим. Техника нашего производства должна быть ориентирована на казахстанские почвенно-климатические условия, а добиться этого могут только отечественные машиностроители», – заявил Ерлан Нысанбаев.

Депутат сената парламента РК **Манап Кубенов** поднял вопрос обновляемости сельхозтехники и ее стоимости. «В процентном соотношении было бы прекрасно, если бы мы достигли обновляемости техники в 7–10%. Учитывая параметры этих машин, их потолок эксплуатации составляет примерно 10 лет. В советское время так и было. Однако сегодня технические показатели, качество и срок эксплуатации намного выше. Поэтому достигать вышеуказанные показатели обновляемости техники было бы здорово. Но стоит обратить внимание на ценники, так как далеко не все сельхозпроизводители могут себе позволить это».

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, индекс роста сельского хозяйства Казахстана в период с января по сентябрь 2017 года составил 101,9% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Что касается экспорта отечественных товаров, то в период с января по август нынешнего года доля продуктов животного и растительного происхождения и готовых продовольственных товаров составила всего 4,5%. А доля экспорта машин, оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов – 1,2%.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altos Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 344-04-07, m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 344-04-07, d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор: Мария ТОРЕБАЕВА Тел. +7 (727) 344-04-07, m.torebaeva@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» Вячеслав ШЕКУНОВИЧ «Тенденции» Айгуль ИБРАЕВА «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Фотограф: Олег СТИВАН Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ, g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЬЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМКИНА

Представительство в г. Астана: в. 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

Полные 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.

# Асхат Узбеков, «Казахтелеком»: Стабильность, ожидаемая завтра, – результат работы, проведенной сегодня



## Телеком

Для телекоммуникационной индустрии кризис, который в последние годы переживает мировая экономика, стал периодом непростых испытаний. Многим игрокам отрасли пришлось столкнуться с такими негативными явлениями, как снижение доходов, сокращение инвестиций со стороны государства и частных инвесторов. Необходимость работы в новых реалиях заставила операторов пересмотреть бизнес-модель и более придирчиво подойти к вопросу управления финансами. О том, какие шаги в этом направлении предпринял крупнейший игрок отечественной телекоммуникационной индустрии АО «Казахтелеком», рассказывает главный финансовый директор компании Асхат Узбеков.

### Арман БУРХАНОВ

– Асхат Архатович, судя по предварительным данным, в нынешнем году «Казахтелекому» удастся улучшить свои финансовые результаты по сравнению с 2016 годом. За счет чего, на ваш взгляд, удалось добиться этих перемен?

– Действительно, по нашим прогнозам, в 2017 году доходы группы компаний АО «Казахтелеком» составят 208 млрд тенге.

Одним из основных драйверов роста доходов компании стал сегмент фиксированного широкополосного доступа к интернету и платного телевидения. Наши позиции в этом сегменте традиционно сильны, и в этом году мы отмечаем увеличение числа абонентов. Ключевым фактором роста доходов от предоставления услуг широкополосного доступа к интернету стал рост абонентской базы за счет активизации работы на рынке юридических лиц и роста проникновения в зонах существующего охвата. Увеличению числа абонентов «Казахтелекома» и, соответственно, росту доходов компании во многом способствовал запуск популярных дополнительных услуг, таких как SLA, мониторинг и консалтинг для клиентов, приобретающих продукты ШПД и корпоративные сети.

Серьезная работа проделана и в сегменте платного телевидения. Казахстанцы оценили преимущества пакетных решений, содержащих услуги телевидения и широкополосного доступа. В свою очередь, чтобы соответствовать ожиданиям абонентов, мы усовершенствовали содержание телевизионных пакетов, в том числе премиальных, поработали над развитием каналов продаж и повышением качества обслуживания клиентов и, как результат, смогли увеличить доходы компании в этом сегменте.

В последние годы компания успешно поработала над развитием новых каналов продаж, в частности речь идет о продажах через портал компании. Если в 2016 году доля онлайн-продаж услуг «Казахтелекома» не превышала 3% от общего объема, то по итогам 9 месяцев 2017 года данный показатель вырос до 10%.

– Какую роль в улучшении финансовых показателей «Казахтелекома» сыграла организационная работа, проведенная в

рамках корпоративной программы трансформации?

– Улучшение финансовых показателей, в частности увеличение акционерной стоимости компании, было определено в качестве одной из главных задач программы трансформации. За 9 месяцев 2017 года эффект от программы трансформации на свободный денежный поток составил 22,8 млрд тенге, это на 32% больше запланированного уровня и на 1,5 млрд тенге больше плана на весь 2017 год.

– В прошлом году завершилась сделка по созданию совместного предприятия Altel и Tele2. Спустя время можете оценить, какие плюсы в финансовом плане получили «Казахтелеком» от реализации этой сделки?

– На показателях финансовой устойчивости компании положительно сказался тот факт, что в рамках сделки по объединению мобильных операторов АО «Алтел» было деконсолидировано из финансовой отчетности «Казахтелекома». Кроме того, объединение двух мобильных операторов также способствовало увеличению доходов и сокращению расходов объединенного оператора за счет синергии, что вкупе с другими факторами также положительно сказалось на финансовых показателях компании.

– В последнее время традиционные операторы столкнулись с проблемой снижения интереса к услугам фиксированной телефонной связи и интернета на фоне роста мобильного сегмента. За счет чего «Казахтелекому» удается нейтрализовать влияние данного тренда, и, соответственно, не допустить сокращения доходов от услуг фиксированной связи?

– Действительно, как показывает рынок, на протяжении 7–8 лет во многих телекоммуникационных компаниях доходы от услуг фиксированной связи ежегодно сокращаются в среднем на 10%, количество абонентов услуг телефонии – на 6–8%. Стационарный телефон становится менее востребованным, и это проблема многих операторов.

Вопреки данной тенденции нам удалось снизить темпы сокращения абонентской базы и падения доходов от услуг фиксированной телефонии за счет того, что мы используем различные инструменты и улучшения, например предлагаем безлимит для междугородней связи на территории страны и по популярным международным направлениям.

С целью удержания уровня доходов от услуг фиксированной телефонной связи были разработаны конвергентные услуги, то есть услуги, включающие в себя функции мобильной и фиксированной связи. Результаты продаж свидетельствуют, что среди наших абонентов сохраняется востребованность услуги «Универсальный номер», позволяющая иметь два номера на одной SIM-карте; таким образом, вы видите, как фиксированная телефония буквально становится мобильной.

– В период кризиса для большинства компаний одной из основных задач становится снижение капитальных расходов. Какие действия предпринял «Казахтелеком» в этом направлении, какие планы по снижению расходов намечены на перспективу?

– В долгосрочной стратегии группы компаний «Казахтелеком» заложены инициативы, в рамках которых предусмотрена целая программа по оптимизации опе-

рационных и капитальных затрат. Так, в рамках мероприятий по оптимизации внешних каналов интернета, реализован проект по локализации кластера кэш-серверов ресурсов интернета на базе международных контент-провайдеров. Это поможет значительно оптимизировать капитальные затраты, операционные затраты и будет способствовать повышению лояльности абонентов в результате улучшения доступа к популярным контентом сети интернет.

Кроме того, мы оптимизировали использование недвижимости, трансформировали транспортную сферу.

Что касается CAPEX и OPEX, то снижению в значительной степени способствовало внедрение более экономичных беспроводных и облачных технологий. Виртуализация сетей позволит в скором будущем оптимизировать стоимость оборудования благодаря облачным технологиям, а также повысить эффективность и снизить стоимость владения сетью. Виртуализация сетевых функций будет первым шагом в этом направлении. В перспективе компания планирует внедрять данные технологии по мере их появления и адаптации лидирующими мировыми операторами связи. При этом мы детально рассматриваем выгоды от внедрения технологий виртуализации сетевых функций (NFV) и программно-определяемых сетей (SDN), которые могут дать значительную экономию CAPEX и OPEX в будущем.

– Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's улучшило прогноз по долгосрочному рейтингу эмитента «Казахтелекома» со «стабильного» на «позитивный», а также подтвердило кредитные рейтинги на уровне «ВВ». Означает ли для вас такая оценка признание того, что компания развивается в верном направлении?

– С конца 2016 года наблюдается улучшение рейтинговых оценок «Казахтелекома» со стороны международных рейтинговых агентств. Так, в декабре 2016 года кредитный рейтинг по методологии международного рейтингового агентства Fitch Ratings впервые за историю нашей компании достиг уровня «ВВ+». Также агентство Standard&Poor's в октябре 2016 года улучшило прогноз по рейтингу компании со «стабильного» до «позитивного» и подтвердило кредитные рейтинги АО «Казахтелеком» на уровне «ВВ».

Не так давно, впервые за историю сотрудничества компании с рейтинговым агентством Standard&Poor's, агентство повысило прогноз по кредитному рейтингу АО «Казахтелеком» с «ВВ», прогноз «позитивный», до «ВВ+», прогноз «стабильный». Повышение прогноза по кредитному рейтингу обосновано сильными финансовыми результатами компании. Аналитики также отметили улучшение результатов деятельности совместного предприятия в мобильном сегменте.

Безусловно, повышение прогноза по кредитному рейтингу компании является позитивным событием, и с уверенностью могу сказать, что достижение данного уровня является результатом постоянной планомерной работы по улучшению финансового профиля компании.

Однозначно, до конца года предстоит сделать немало, однако все намеченные финансовые показатели мы намерены достичь, и нарабатанная динамика вселяет уверенность в этом.

# Индустрия дает отдачу

## Диверсификация

Вложения государства в развитие обрабатывающей промышленности стали приносить давно ожидаемые результаты. Правда, пока отдача далека от тех масштабов, которые позволили бы заявить, что экономика страны действительно прошла диверсификацию.

### Салим САКЕНОВ

#### Статистика показывает рост

Очередные итоги реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития (ГПИИР) показывают весьма неплохие результаты: объем промышленного производства за 9 месяцев текущего года составил 6,5 трлн тенге, увеличившись в сравнении с аналогичным периодом 2016 года на 5,7%. Наибольший рост демонстрирует фармацевтика (36,1%), легкая промышленность (9,6%), металлургия (7%), машиностроение (6%), нефтепереработка (5,8), производство продуктов питания (5,3) и химическая промышленность (4,2%).

Изменилась и структура экономики: как сообщил на заседании правительства министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек, вклад обрабатывающего сектора в ВВП увеличился с 10,1% в 2015 году до 11,9% по итогам первого полугодия 2017 года, в промышленности – с 31,8% в 2010 году до 40,7% по итогам 9 месяцев 2017 года, в экспорте – с 27,9% в 2010 году до 32,7% за 8 месяцев 2017 года. Экспорт обрабатывающей промышленности по итогам 8 месяцев увеличился на 23,1% к аналогичному периоду прошлого года и составил \$9,9 млрд, при этом наибольший прирост показали агрохимия (72,1%), нефтепереработка (67%) и черная металлургия (61,8%).

Привлекательной стала отрасль и для инвестиций – за 9 месяцев 2017 года их объем вырос по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 3,5% и составил 599 млрд тенге. Наибольший объем инвестиций был привлечен в железнодорожное машиностроение (увеличение в 10,5 раза), горнорудное машиностроение (в 2,9 раза) и автомобилестроение (в 2,5 раза).

#### Планы и проблемы

Ежегодно в рамках ГПИИР вводится в эксплуатацию сотни новых объектов. В целом за 7 лет с начала реализации госпрограммы индустриально-инновационного развития (с 2010 года) введено 1080

проектов на общую сумму 5,5 трлн тенге, создано 101 тыс. постоянных рабочих мест. Только за 9 месяцев 2017 года введено 52 проекта на 800 млрд тенге с созданием 4,5 тыс. постоянных рабочих мест. И это не предел – до конца 2017 года в регионах планируется завершение более 80 проектов на сумму свыше 700 млрд тенге с созданием порядка 10 тыс. постоянных рабочих мест.

«6 декабря на Дне индустриализации мы подведем итоги индустриализации за текущий год. В рамках телемоста мы планируем запуск 18 проектов на общую сумму 399 млрд тенге», – сообщил Женис Касымбек.

Впрочем, торжественный запуск новых проектов вовсе не означает начало их работы. Еще в феврале текущего года президент Нурсултан Назарбаев подверг жесткой критике работу по индустриализации из-за простоя 72 проектов, запуск которых обошелся государству в 150 млрд тенге. Сейчас, отчитываясь перед правительством, глава Мининвестиций заверил, что работа по этим проектам находится на постоянном контроле.

Результат таков: «По итогам 8 месяцев текущего года по 40 проектам (или 56%) все проблемы решены, они работают стабильно (загрузка 50% и более). 13 проектов (18%) загружены до 50%. По данным проектам совместно с акиматами ведется работа по их загрузке. 8 проектов (11%) простаивают, 11 проектов отказались от дальнейшей реализации. По каждому проекту принята дорожная карта. Предприятиям были оказаны такие меры господдержки, как поиск инвесторов, заключение контрактов на недропользование, кредитование через БВУ, содействие в сбыте продукции предприятиями региона и другие», – рассказал министр, не уточнив, в какие сроки работу с этими предприятиями планируется завершить.

#### Отстали на два этапа

Помимо количества индустрии жизненно необходимо и качество. Причем в первую очередь самих предприятий. Для перехода на новый этап правительство намерено провести цифровизацию отраслей промышленности. Как констатировал г-н Касымбек, сегодня большинство предприятий страны характеризуются недостаточной технологической и организационной базой для полноценного перехода к Индустрии 4.0, а 84% предприятий в обрабатывающей и более 56% в горнодобывающей промышленности соответствуют уровню Индустрии 2.0.

Сдерживающими факторами, по мнению министра, стали «недостаточное понимание бизнесом

экономических выгод от цифровизации, слабое развитие отечественных разработок и компетенций по автоматизации и цифровизации, нехватка квалифицированных кадров, ограниченность финансовых ресурсов, а также инфраструктурные ограничения».

Однако у некоторых предприятий понимание появилось – после беседы с госорганами. В результате «на сегодняшний день сформированы образующие компании («Казцинк», ERG, «АрселорМиттал Темиртау», «Казакхмыс») сформированы планы по цифровизации и подписали соответствующие дорожные карты с акиматами областей». Есть уже и конкретные примеры проделанной работы.

## 1080

проектов на общую сумму 5,5 трлн тенге введено в эксплуатацию за 7 лет с начала запуска Государственной программы индустриально-инновационного развития

«Компания KAZ Minerals ввела в эксплуатацию передовые горно-обогатительные комплексы Бозшаколь и Актотай. Данные производства функционируют в том числе на базе технологий Индустрии 4.0, таких как система автоматизированного управления обогатительной фабрикой, система высокоточного мониторинга состояния карьера и другие. В результате компания добилась самых высоких показателей производительности труда – 105,7 млн тенге (\$308 тыс.) на одного трудника на Бозшаколье, что в 8 раз выше, чем показатели на аналогичных производствах в республике», – рассказал г-н Касымбек.

Но поскольку таких примеров еще недостаточно, правительство планирует активизировать работу, с тем чтобы у бизнеса быстрее появилось понимание выгоды цифровизации. Поэтому для развития собственных технологий и компетенций планируется создать институт промышленной автоматизации и цифровизации на базе существующей инфраструктуры, который будет заниматься прикладными разработками по автоматизации и цифровизации для предприятий. Также для координации и взаимодействия всех заинтересованных сторон (разработчики технологий и предприятия, госорганы) предполагается создание специализированной платформы «Индустрия 4.0». О том, будут ли применяться какие-то методы экономического стимулирования, министр предпочел промолчать.

### Очередные итоги реализации ГПИИР показывают весьма неплохие результаты



# Языковой эксперимент

<< 1

Наиболее эффективным, по оценкам респондентов и результатам анализа хронометрических и ортологических данных, оказался второй тип алфавита, то есть проект с диакритикой, составленный на основе традиционного принципа казахского национального письма «один звук – одна буква». Эксперимент показал, что для представителя казахоязычного этнокультурного сообщества, для его языкового сознания написание одного звука на письме сочетанием двух знаков является непереносимым и трудноусвояемым.

#### Не так пишется, как слышится

Лингвисты института А. Байтурсынова не скрывают, что при переходе на новый язык могут возникнуть риски. Во-первых, по их мнению, может в несколько раз увеличиться поток новых заимствований в казахский язык в силу огромного объема осваиваемой информации через английский, и если не наладить работу адаптационных механизмов национального

языка, возникнет угроза его креолизации. Еще одна угроза – в силу одинаковых алфавитов, то есть латиницы, и в казахском, и в английском языках неизбежно влияние межграфемной интерференции (накладки звуковых значений казахских букв латиницы на звуковые значения английских букв и наоборот), что скажется на качестве преподавания английского языка в казахских школах, неправильном произношении исконно казахских звуков новым поколением.

Тем не менее эксперты уверены, что латиница даст казахстанскому обществу гораздо больше положительного, начиная от духовного возрождения и заканчивая модернизацией сознания. А свой собственный национальный код не даст нам быть поглощенными глобальным миром.

Лингвисты и сейчас проводят свои исследования по определению исторических механизмов освоения иностранных (персидских (Кудай, нарттай), арабских (дәптер, мұғалім, құрмет), монгольских (қудағи, қой), русских (устелк, бекебай, керуеу) и других слов в казахском языке.

При этом они полагают, что с креативной системой орфографи-



Вопрос перевода языка на латиницу – это всего лишь навсего замена символического ряда кодировки, с помощью которой мы выражаем язык, а содержание сознания этого процесса имеет никакого отношения

Максим КАЗНАЧЕВ, лингвист

рования слов различного характера, начиная с общей, исконной, заканчивая узкоспециализированной заимствованной лексикой, все слова в тексте должны подчиняться одному стандарту правил.



Анатолий РЯБЦЕВ,

глава проектного института «Газипроводхоз». Экс-председатель Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства РК.

Родился 29.05.1951 г. в селе Урджар Семипалатинской области.
Образование: 1973–1981 гг. – закончил Джамбульский гидромелиоративно-строительный институт, специализация гидромелиоративных работ; специальность – инженер-механик.
1986–1989 гг. – Академия общественных наук при Центральном комитете КПСС; специальность – специалист в области партийного и советского строительства.

1994–1998 гг. – КазГУ им. аль-Фараби – юрист.

Работа: Трудовую деятельность начал с 1973 года техником по нивелировке. Спустя 5 лет стал начальником Маканчинского УОС, а затем начальником ПМК-62 треста «Семипалатинскводстрой». С 1980 года стал продвигаться по партийной линии – заместитель председателя исполкома Урджарского райсовета народных депутатов.

1995–1997 гг. – первый заместитель председателя Комитета по водным ресурсам при Кабинете Министров РК.
1994–1995 гг. – депутат Верховного Совета РК.
1997–2000 гг. – заместитель председателя Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства РК.
2002–2009 гг. – председатель Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства РК.

Анатолий Рябцев: прежнего Арала уже не будет никогда

Уже много лет руководителем проектного института «Газипроводхоз» Анатолия Рябцева относят к числу наиболее авторитетных специалистов в области распределения водных ресурсов. Достаточно сказать, что к его мнению прислушиваются не только в странах Центральной Азии, но и в России, и в Китае. Несмотря на свою занятость, он без колебаний согласился ответить на вопросы «КЪ», сделав в процессе нашей беседы сразу несколько сенсационных заявлений.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

– Анатолий Дмитриевич, не раз говорилось, что в Казахстане – с точки зрения управления водными ресурсами – есть несколько проблемных регионов: Арал, ситуация вокруг рек Иртыш и Или, ну и Каспий, на который пока мало обращают внимание. Изменилась ли ситуация?

– Каспием надо заниматься, но пока он более стабилен в части обеспечения устойчивости отметок воды. У него есть периоды и подъема, и снижения уровня воды, поэтому мы и говорим, что Каспий дышит, но сейчас все пока стабильно. Хотя через 5–8 лет ожидается, что уровень Каспийского моря начнет понижаться. Это будет очень неприятная ситуация, поскольку вода станет уходить с отелей северного Каспия, где у нас Атырауская зона, обнажая большие площади морского дна. Но еще неприятнее, когда после проведения мелиоративных мероприятий вода начинает наступать. Мы уже столкнулись с такой проблемой. В 1995–1996 годах у нас возникла огромная проблема – уровень Каспия начал резко подниматься. Были построены дамбы, велась работы по сохранению городского хозяйства Атырау от подтопления грунтовыми водами, а потом Каспий сам отступил. С того момента наблюдается определенная стабильность.

– То есть поведение Каспия можно предсказать?
– Совершенно верно. Я недавно читал одно мнение, что пора бить тревогу: через 75 лет Каспия уже не будет. Сильно сомневаюсь. Все-таки 75 лет – это слишком короткий срок для таких больших водоемов, как Каспийское море. Но вот другая проблема, которая ожидается в ближайшее время, очень серьезна. Есть опасность потерять Балхаш из-за большого забора воды китайской стороной.

– Вы о том, что Китай на своей территории построил на реке Или множество плотин, от которых идут многочисленные ирригационные каналы?
– На сегодняшний день китайская сторона проводит огромный комплекс мероприятий, связанных с реконструкцией и новым строительством инфраструктурных объектов для орошения земель. Сегодня площадь орошаемых земель в Синьцзян-Уйгурском автономном районе составляет 4,6 млн гектаров. Можете себе представить?!

– А сколько на нашей стороне?
– У нас на всю страну – 1,3 млн гектаров. Это на сегодняшний день. А когда-то было 2,3 млн гектаров. Миллион мы потеряли из-за распада совхозно-колхозной системы. Сегодня президент поставил задачу дополнительно ввести в эксплуатацию 610 тысяч гектаров орошаемых земель к тем, которые были.

– Да, но где воду взять, если Китай ее забирает?
– Земли можно восстановить даже с учетом существующих проблем. Сегодня появились новые технологии – это капельное орошение, машинные виды орошения, благодаря которым мы имеем серьезную экономию водных ресурсов. Поэтому здесь, я думаю, проблемы не будет. Другой разговор, что из восьми имеющихся речных бассейнов в Казахстане, в двух складывается достаточно тревожная ситуация.

– Надо понимать, что помимо Или речь и об Иртыше?
– Все верно. Мы говорим об Иртыше и Или. Эти две реки, между прочим, относящиеся к числу крупнейших в нашей стране, полностью зависят от наших соседей. Хотя мы



«У китайцев на первом плане стоит экономика, поэтому они пока не особо задумываются о последствиях»

говорим, что Иртыш, например, получает из Китая объем в 9 кубометров в год, а мы имеем 36 кубокилометров, то есть 27 формируются на территории Казахстана, но, тем не менее, любой отбор воды китайской стороной в верховьях серьезно сказывается на потребителях в низовьях. Уже сегодня река Иртыш от Семей до Омска превратилась в ограниченно-судоходную артерию.

– Ранее была полностью судоходной?
– Еще 40 лет назад. Сегодня большие суда и баржи, которые возили уголь, лес и инертные материалы на Иртыше уже редко можно встретить. Прежнего потока грузоперевозок нет. Причина – в скудости стока реки. И здесь надо учитывать еще один важный момент: активный рост нашей столицы Астаны. Уже миллион человек в ней проживает, а вокруг развивается конгломерация сельскохозяйственных и промышленных предприятий, которые будут увеличивать водопотребление.

– А Астана для своих нужд берет воду из Ишимы?
– Конечно! Кроме того, канал Иртыш – Караганда обеспечивает водой как Караганду, так и Астану. Там есть у нас дополнительный канал, по которому мы в маловодный период по трубопроводу подаем воду до столицы, подпитывая Ишим. Сейчас мы еще разработали проект, который позволяет увеличить поставки воды в нуждающиеся районы Центрального и Северного Казахстана объемом до одного кубокилометра в год. Естественно, осуществлять они будут через Астану. То есть будущее будет за увеличением водопотребления.

– Помните, что ранее с китайской стороной были достигнуты договоренности о заборе воды из Иртыша в объеме не более двух кубокилометров в год. Они действовали до сих пор?
– По этому вопросу работа ведется постоянно. Есть специальная комиссия, есть рабочие группы. Но результаты, достигнутые за последние почти два десятка лет, очень скромные. Мы заключили несколько соглашений, скажем, по безопасности, по качеству воды, но вопрос по количественным показателям остается открытым до сих пор. Китайская сторона не гарантирует нам определенный объем воды. На деле интенсивный отбор воды из Черного Иртыша достиг объемов более трех кубокилометров в год.

– Вот как! А как же договоренность – не более двух кубокилометров...
– Да. К тому же у Китая уже построена инфраструктура. О чем это говорит? Судя по поступающей информации, у них есть цель – обеспечить отъем воды только по построенным инфраструктурным объектам в объеме до пяти кубокилометров.

– И чем это грозит Казахстану?
– В первую очередь – серьезным снижением уровня воды в Иртыше.
– То есть, о судоходстве можно будет вообще забыть?
– Это само собой разумеется. Появятся проблемы и на озере Зайсан, что отразится на экологической составляющей нашей страны, ведь будет снижение поступления воды в этот водоем на один кубокилометр.

– Зайсан может обмелеть?
– Однозначно. Второе – есть проблема отсутствия трехсторонних переговоров по вопросу Иртыша между Китаем, Казахстаном и Россией. Садиться за стол переговоров отказалась китайская сторона. Да, есть точка зрения, что в Казахстане воды хватает, а потому нет смысла втроем обговаривать проблему реки Иртыш. Но существует международная практика, которой надо следовать. Примеры тому – трансграничные реки Меконг и Дунай. Там все страны садятся и договариваются по всем спорным вопросам. Но у Китая иное мнение, у него уже выработана модель: мы разговариваем с Казахстаном, а Казахстан пусть в свою очередь ведет переговоры с Россией.

– То есть делиться водой в соответствии с международной практикой они не хотят?
– Ну так делить на двоих всегда проще, чем на троих. Поэтому перспектива подписания договора о водodelении между тремя странами сейчас стоит под очень большим вопросом.

– Надо понимать, и по Или договоренности с Китаем пробуксовывают?
– Естественно. Хотя таких серьезных проблем как с Иртышом по Или мы не испытываем: орошаемые земли водой обеспечиваются, более-менее регулярно наполняются и Капчагайское водохранилище. Бывают, правда, сбои. В позапрошлом году Капчагай страдал от того, что не было воды, а в прошлом – было столько воды, что стало топить насосные станции. Такие перепады не могут быть приятными. При этом, к сожалению, мы мало занимаемся изучением проблем Балхаша.

– Мне доводилось слышать версию, что если с Китаем не договориться, то в процессе обмеления Балхаша может произойти отделение пресноводной части этого озера от соленой.
– Надеюсь, что до этого не дойдет. Потому что если это произойдет, то мы получим депрессивную ситуацию в регионе, схожую с тем, что сейчас наблюдается на Арале. То есть, если снижается глубина водоема – растет температура водной поверхности, ведущая к многократному увеличению испарения. В этом случае притоки уже не способны восполнить потери

воды. И когда все это происходит, переходит критическую черту, вместе с серьезными изменениями водного баланса неизбежно возникают и масштабные экологические проблемы. С Балхашом этого категорически нельзя допускать.

– Неужели в Китае не понимают, что если Балхаш обмелет, то проблемы неизбежно появятся и в том же Синьцзяне?
– Китайцы, конечно, понимают. Но у них на первом плане сегодня стоит экономика. Поэтому они пока не особо задумываются о последствиях.

– После нас хоть потоп?
– В настоящий момент видится именно такой подход. Хотя история Арала должна быть для всего мира очень поучительна. С 60-х годов прошлого столетия, когда стали активно осваивать притоки Аральского моря – Амударью и Сырдарью, он изменился катастрофически. До середины 80-х Арал еще можно было спасти, сократив посевы влаголюбивых культур с одновременным регулированием подачи воды, либо реализовать проект по переброске части сибирских рек. Но горбачевская перестройка и последующий распад СССР все эти проекты сделали невозможными.

– Вы считаете, что переброска сибирских рек была хорошей идеей?
– Знаете, если бы проект переброски рек был реализован, то сейчас все было бы нормально. Сегодня он невозможен, поскольку появляются вопросы: а кто будет платить, кому эта вода нужна, как это отразится на экологии. Но ведь над этим проектом работали свыше 20 научно-исследовательских институтов. И если бы эту идею воплотили в жизнь, то для Казахстана и стран Центральной Азии вреда никакого не было бы. Напротив, только польза была бы. Во всяком случае для Арала – точно.

– Но теперь-то все эти проекты ушли в небытие. Вряд ли наши страны сумеют договориться и по вопросам сокращения посевов, и по переброске сибирских рек.
– Безусловно. Арал мы уже фактически потеряли. Тем более что в нашем регионе идет интенсивное таяние ледников.

– Так ледники все-таки тают?
– Да, сегодня они уменьшаются и достаточно серьезно. Данные последних исследований просто пугают. И если наблюдаемые процессы будут продолжаться с той же интенсивностью, что и сейчас, то наш регион может потерять и Сырдарью, и Амударью. К тому же нельзя забывать про Афганистан. Рано или поздно наступит время, когда люди бросят оружие и возьмутся за мотыги. Такая программа, которая предусматривает активное использование ресурсов

притока Амударьи – реки Пяндж, в этой стране уже существует. Как только начнется ее реализация, нашим странам, а вместе с ними и остаткам Арала, придется очень несладко.

– С Сырдарьей тоже, вроде, не все идеально. Есть, кажется, проблема со сбросом воды с Токтогульской ГЭС в Кыргызстане. Или не так?
– Эта проблема имеет корни в нашем прошлом. В советское время использовались рычаги единого управления водными ресурсами, когда была принята система взаимных поставок. Киргизия получала уголь, получала нефть, мазут и так далее, а работа гидротехнических сооружений, начиная от Токтогула, Кайракума в Таджикистане и до Шардары на юге нашей страны, была предназначена для ирригационных целей. Сейчас в Бишкеке абсолютно не заинтересованы в сохранении воды для полива. Там заинтересованы в получении электроэнергии. А когда особенно она нужна? Зимой! Это когда потребность в ней в связи с особенностью климата нашего региона увеличивается. Они зимой с Токтогула сбрасывают воду, вырабатывая энергию, и эта вода уходит в Арал безвозвратно. Иногда даже миную нашу перемычку, уходит в Большую Арал, который работает, как гигантская скворода. В летнее время, когда Казахстану нужна вода для орошения, ее часто не хватает. Все потому, что Токтогул набирает воду для будущих энергетических нужд Киргизии. С приобретением независимости Бишкек перевел режим работы Токтогульского водохранилища с ирригационного на энергетический. Поэтому мы теперь все время вынуждены договариваться с Киргизией. В летнее время для того, чтобы киргизская сторона не накапливала, а продолжала сброс необходимой для нас воды, мы приносим в виде поставок по ЛЭП-500 с ГРЭС-1 и ГРЭС-2 в Экибастузе и начинаем покупать электроэнергию у Киргизии. И, похоже, эта проблема будет решена еще не скоро.

– Недавно экс-президент Киргизии Аскар Акаев в одном из своих интервью заметил, что главное богатство их страны – это ледники и вода. И поскольку Киргизия находится у истоков нескольких важных рек, всем остальным странам, которые являются потребителями воды, она всегда может сказать «нет».
– Все верно. Такая же позиция у Таджикистана. У него Кайракумское водохранилище играет роль контррегулятора. Но поскольку по своим объемам оно небольшое – около четырех кубокилометров, оно не сильно влияет на перераспределение воды. Наше Шардаринское водохранилище способно держать до 5,3 кубокилометра, но не может обеспечить низовья поливной водой. Поэтому

строительство Коксарайского контррегулятора было абсолютно верным шагом. Он накапливает три кубокилометра, способен захватить зимние паводковые воды с киргизского Токтогула и позволяет перераспределять воду реки Сырдарьи в летнее время.

– Интересно, что будучи в Ташкенте, доводилось несколько раз слышать, что власти этой страны не очень довольны строительством Коксарая. Якобы, из-за него вода перестала поступать в Арнасайскую впадину, где у них чуть ли не заповедная зона.
– Они зря возмущаются, потому что первыми нарушили золотое правило гидротехнических сооружений. Шардара была спроектирована в советское время узбекскими специалистами. В соответствии с этим проектом, Арнасайское понижение является аварийным водосбросом для Шардаринского водохранилища. Такой момент наступил в 1969 году, когда пришел огромный расход. Если бы не Арнасайская впадина, Шардара прекратила бы свое существование.

– Снесло бы?
– Несомненно. Тогда бы и Туркестан, и Кызылорда оказались под водой. Благо, сработал аварийный водосброс. В конце 2003 года, когда в регионе прошли обильные дожди и переполнились все основные водохранилища, они на своей территории построили дамбы, уменьшив нам сброс с 1500 кубометров в секунду до 500. То есть, нас поставили перед фактом, что мы не можем сбрасывать больше 500 кубов по аварийному водосбросу в Арнасай. Другие варианты: сбрасываем воду в Сырдарью и топим Кызылорду с Туркестаном, либо ждем прорыва плотины на Шардаре с еще большими катастрофическими последствиями. Мы тогда им сказали – будем строить Коксарай, а потом в течение почти шесть лет жили под стрессом: не дай бог, повторится история 1969 года. Им же стало обидно, что мы не стали сбрасывать воду в Арнасай, где у них начался процесс минерализации озерных систем. Поэтому теперь они ставят условия: мы не дадим вам реализовать второй этап регулирования русла Сырдарьи, пока вы не будете сбрасывать по 2–3 кубокилометра воды в год через Арнасай.

– Что это за второй этап?
– В рамках первого этапа регулирования русла реки Сырдарьи мы построили порядка 10 объектов. Это плотина в Северном Аральском море. Это такие крупные гидроузлы, как Аклак, Айтек, Караозек. У нас, например, Айтек пропустил не более 450 кубометров в летнее время. Поскольку долгие годы воды не хватало, построили сооружение для отбора на орошение. А когда начались паводки, из-за него начало топить Кызылорду. Айтек находится по течению ниже. После проведенной реконструкции этот гидроузел стал пропускать до двух тысяч кубометров воды, теперь затопление из-за него Кызылорде не угрожает. И вот, благодаря займу Всемирного банка, мы через международный фонд спасения Арала начали разрабатывать второй этап по регулированию русла Сырдарьи.

– Как раз с его реализацией и возникли проблемы? И что планируется сделать в рамках второго этапа?
– Из-за позиции Узбекистана: Арнасай ему необходим. Мы же третий год топчемся на месте. Однако есть проект по восстановлению прудового хозяйства и рыбовитомников. Планируется возрождение всех дельтовых озер. То есть, мы сейчас говорим об эффективном использовании имеющихся в настоящий момент ресурсов. Уровень воды в нашей части Арала медленнее, но растет. Поэтому на втором этапе предполагается также возведение второй плотины, которая появится в верхней части Северного Арала. За счет увеличения площади Северного Арала, Аральск можно будет вновь сделать портовым городом. И мне кажется, что с появлением в Узбекистане нового президента – Шавката Мирзиёева, который считается прагматичным человеком, – положительное решение по второму этапу будет найдено.

– Что же, будем надеяться, что консенсус действительно будет найден, и близ Аральска снова появится море.

## ТЕНДЕНЦИИ

# Как обзавестись собственным жильем? Копить — выгодно!

## Финансы

31 октября — во всемирный день сбережений Жилстройсбербанк подвел итоги за девять месяцев: за это время вкладчикам на приобретение жилья выдано 168 млрд тенге, депозитная база увеличилась сразу на 30% и в банке почти 1 млн депозитов на сумму 477,3 млрд тенге. Сейчас ЖССБК занимает 1-ое место на рынке долгосрочных вкладов и ипотечных кредитов.

Анна ШАПОВАЛОВА

Несмотря на внушительные результаты, председатель правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Ляззат Ибрагимова считает, что у казахстанцев пока еще значительна «потребительская сущность». И, к сожалению, не все еще пришли к пониманию, что копить выгоднее, чем получить «все и сразу», но под высокие проценты.

### Тынка тенге бережет

«Умом мы все понимаем, что нужно сберегать. Мы все говорим, что с понедельника начнем худеть, учить английский язык и копить. Решения, которые люди принимают, чаще всего основываются на эмоциях. Тот маркетинг, который сейчас есть — достаточно агрессивный и затягивает нас в идеологию потребления. Потребительская сущность в нашем обществе очень высока и огромна. Есть соответствующие цифры, и если посмотрите на то, как выдаются кредиты в Казахстане, то увидите, что идет рост потребительских кредитов. При этом основная часть из них выдается на приобретение бытовой техники и автомобилей, хотя большинство в курсе, что смартфоны теряют около 75% своей стоимости в течение года, бытовая техника имеет только 20% остаточной стоимости после четырех лет эксплуатации, автомобили теряют около 70% в течение 10 лет, а то и быстрее. Единственный актив, который имеет тенденцию к стабильности, а иногда и к росту — это недвижимость. Согласно индексу «Крышка.kz», в Алматы цены на жилье за последние 10 лет выросли на 10%. Какие бы процессы девальвации не были, в теньговом эквиваленте средняя стоимость недвижимости остается примерно на одном и том же уровне», — отмечает она.

При этом кредитование показывает рост и опережает количество вкладов. С начала года потребительское кредитование увеличилось на 13%, в то время как вклады всего лишь на 3,9%. Вместе с тем по Казахстану объем ипотечных займов за последние три года снизился вдвое из-за отсутствия доступных инструментов ипотеки.

При этом депозитная база вкладчиков Жилстройсбербанка в этом году увеличилась сразу на 30%. Сейчас в банке открыто 988 152 депозита на сумму 477,3 млрд тенге (за аналогичный период прошлого года этот показатель был равен 367,8 млрд тенге). Таким образом на сегодня ЖССБК занимает 1-ое место на рынке долгосрочных вкладов.

Действующий кредитный портфель в этом году вырос сразу на 114,1 млрд тенге и за отчетный период составил 415 млрд тенге, тогда как в прошлом году — 300,8 млрд тенге.

### Лидеры доступной ипотеки

Банк лидирует и на ипотечном рынке Казахстана. 75% всех ипотечных кредитов в 2017 году выданы ЖССБК. В общей сложности на покупку жилья казахстанцы получили в БВУ 223 млрд тенге, 168 млрд из которых выданы Жилстройсбербанком. Всего с начала года с помощью банка улучшили жилищные условия 28 990 казахстанских семей.

«Общий портфель ипотечных займов по стране в 2013 году был 981 млрд тенге, мы в нем занимали всего 19%. Портфель постепенно растет, но низкими темпами, сейчас из всей ипотеки, которая есть, мы занимаем 30%. Это произошло благодаря бурному развитию системы, особенно в последние три года. Мы взяли отдельно объем выдачи кредитов на строительство и приобретение жилья, если в 2013 году мы выдавали примерно 22% от всех выданных, а они падают, в том числе из-за законодательных ограничений и девальваций. Даже в 2014 году Казахстан выдавал около \$2 млрд ипотеки, по прошлому году выдали меньше \$1 млрд. Дефицит доступных инструментов ипотеки чувствуется, но на фоне этого дефицита мы существенно подросли и ежегодно выдаем 148–152 млрд тенге и за девять месяцев этого года выдали 168 млрд. Думаем, до конца года выдадим не меньше 180 млрд



Фото: Олег Спивак

Сейчас мы занимаем 75% выдачи», — поделилась Ляззат Ибрагимова.

Но на самом деле такой рост еще и результат ставок вознаграждения — люди научились считать и начали понимать, что такое аннуитет и равные доли, и что такое годовая ставка или ставка в месяц.

«Мы имеем возможность выдавать кредиты по ставкам от 3,5 до 8,5%, в то время как другие банки выдают намного дороже. Система ЖССБК построена на системе взаимопомощи и взаимовыручки — народ должен нам доверять и приносить свои деньги под 2% годовых — это то, что платит банк. Ни в один другой банк ни один казахстанец под такие проценты деньги не отнесет. Тут тоже есть вещи, которые нужно людям объяснять — соотношение рисков и рентабельности, и это другая история. Люди ожидают от банка надежности и доходности. Надежность банка зависит от качества кредитного портфеля и от того, где размещены депозитные ресурсы. В ЖССБК уровень NPL, займы с просрочкой более 90 дней, составляет 0,33%. Это самый лучший показатель по стране среди всех БВУ. Доходность по депозиту — 2% годовых. При этом еще и государство ежегодно начисляет премию в размере 20% на притоки по депозиту. В этом году максимальная сумма госпремии составляет 90 760 тенге. Таким образом, для людей, которые могут откладывать до 450 000 тенге в год, в ЖССБК самые выгодные условия — почти 22% годовых доходности», — рассказала председатель правления.

При этом средняя сумма, на которую вкладчики ЖССБК открывают счета, — 5 млн тенге, тогда как в прошлом году она равнялась 3,8 млн тенге. После отмены комиссии за заключение договора в апреле 2017 года клиентская база Жилстройсбербанка значительно увеличилась: всего за месяц депозиты открыли 58 390 человек, в 2016 году за это же время было открыто депозитов почти в два с половиной раза меньше. В целом, по итогам девяти месяцев 255 278 человек открыли счета, это почти в полтора раза больше, чем за девять месяцев 2016 года. Ежедневно в банке открывается более 2 тыс. новых депозитов.

Почему идет рост депозитов и кредитов — такова общая макроэкономическая ситуация. Если мы посмотрим на обеспеченность населения жильем в квадратных метрах на одного человека, то 13 лет назад этот показатель был 18 кв метров на одного человека. Сейчас он достиг 21 кв метра и несколько лет стоит на месте, потому что вместе с увеличением объема строительства увеличивается и ежегодный прирост населения.

«Ежегодно в Казахстане рождается 400 тыс. детей, и прирост населения колеблется на уровне 300 тыс. человек с учетом коэффициента смертности и так далее. Но это средняя температура по больнице — здесь есть и чей-то коттедж в 800 кв метров на троих и комната в 18 метров на пятерых. В целом, рынок недвижимости ждет процесс увядания. Он будет достаточно хорошим, потому что если посмотреть на демографическую ситуацию, ровно через пять лет на рынок придут нынешние дети, которые будут экономически активным населением. Сейчас на рынке была так называемая демографическая яма начала 90-х. В объеме ввода жилья половина — ИЖС, но индивидуальное жилье — достаточно странный показатель, потому что когда каждому региону нужно показать, что нет падения, то бывают случаи, когда в сельской местности бани и постройки превращают в ИЖС. Более показательным количеством квар-

тир, введенных в эксплуатацию в многоквартирных домах — тут уже ничего не придумаешь: квартира либо есть, либо ее нет. В 2005 году было 44 тыс. новых квартир, в 2006 — 55 тыс. новых квартир, затем было десятилетие от 54 до 59 тыс. новых квартир в год. В последние три года мы видим достаточно бурный рост: в 2014 году — 69 тыс., в 2015-м — 79 тыс. и в 2016-м абсолютный рекорд — 89 тыс. квартир. По итогам 2017 года, скорее всего, будем на уровне прошлого года, достаточно хороший уровень: за восемь месяцев построено 61 тыс. квартир. Кроме того, мы видим интересную тенденцию — наши цены наконец-то остановились в теньговом эквиваленте, и я думаю, что сейчас в течение трех ближайших лет наступит период, когда спрос и цена уже без спекулятивных причин найдут друг друга, пересекутся и установится справедливая цена на недвижимость внутри страны. Наш прогноз: роста цен на недвижимость не будет, будет стагнация и связано это еще и с тем, что на самом деле не происходит роста дохода населения. Как бы мы не говорили о новых квартирах, для них нужны люди, которые будут их брать. Здесь очень важно предложить инструменты, которые позволят людям от культуры потребления перейти к идеологии сбережения, и на том рынке, на котором есть справедливая, равновесная цена, купить себе именно в этот момент квартиру», — рассказывает Ляззат Ибрагимова.

### Равные условия для всех

Интересно, что классический жилищный заем, это когда вкладчик выполняет все условия системы ЖСС и копил на депозите в банке минимум три года, в портфеле компании занимает лишь четверть.

«Классический заем в нашем портфеле занимает всего лишь 25%. Наш идеальный клиент тот, кто умеет и хочет копить. Например, он решил купить квартиру за 10 млн тенге и будет копить вместе с нами 50% от стоимости жилья или 5 млн тенге, затем ему дадут кредит по ставке 4% годовых и ежемесячный платеж у него составит 47 тыс. тенге. За весь период, 120 месяцев, он переплатит 999 тыс. тенге. Срок накопления — 60 месяцев. Если на этих же условиях он возьмет кредит в другом банке, то в конечном итоге переплатит 7 млн тенге! Секрет жилищного займа — мы можем научить людей копить и предоставить затем самые хорошие условия по кредиту», — пояснила Ляззат Ибрагимова.

### Все и сразу

Наши сограждане — нетерпеливы. Особенно резко это заметно по вкладчикам крупных городов. В регионах люди стараются, пусть и небольшими ежемесячными платежами, накопить 50% от заветной суммы. У кого-то этот процесс занимает три года, а кто-то копит и по семь лет. В Алматы и Астане люди предпочитают принести сразу 50% от стоимости жилья и взять промежуточный заем.

«Для тех, кто торопится, есть промежуточный заем, за который нас часто критикуют. Самая распространенная информация — ЖССБК возьмет 50% от суммы, а начислят проценты на всю сумму. На самом деле, ошибка банка была в том, что когда человек приходил, то ему давали график выплат только на первые три года, но бумаги, что по истечении этого времени вкладчик переходит на жилищный заем и платеж уменьшается в разы — не было. Мы приняли решение, что теперь будем делать единый график — с самого начала человек будет видеть, сколько он

будет платить первые три года и сколько потом, для того чтобы все было прозрачно, и он мог рассчитать сумму всей переплаты и всего займа. Если вы хотите купить квартиру за 10 млн тенге, то можете принести 5 млн сразу, но принцип сбережений — закрытая система. Все должно быть справедливо по отношению ко всем. Эти 5 млн будут лежать три года на депозите и на них будет начисляться 2% годовых и госпремия в 90 тыс. тенге ежегодно, но так как банк выдает 10 млн на руки для покупки квартиры, мы будем начислять на все 10 млн 8,5%. И это будет продолжаться 36 месяцев — вкладчик будет платить нам 70 833 тенге, когда 36 месяцев пройдет, заемщик перейдет на жилищный заем — под 4,5% годовых, но уже с остатком 4 млн 425 тыс., потому что его 5 млн за три года превратятся в 5 млн 574 тысячи. Он будет платить 61 тыс. по займу и общая переплата составит 3 млн 291 тыс. Если на таких же условиях пойдете в коммерческий банк — переплатите 7 млн. Все равно разница в два раза.

Критика критикой, но больше 50% займов, которые мы выдаем — это именно промежуточные займы. Наша задача — поменять структуру, мы хотим быть банком, в котором 80% займов — жилищных, 20% — предвзятельных, а когда на рынок вернется нормальная, недорогая ипотека, где ставка по кредиту будет не 16%, а 10%

годовых, тогда сумма переплаты будет значительно меньше и все те, у кого есть 50% от стоимости квартиры, уйдут от нас в любой банк, который будет успешно работать на рынке ипотеки. С введением инструмента субсидирования ипотеки мы ожидали, что у нас будет огромный отток, но этого не случилось. За первый год субсидирования банки выдали всего лишь 700 займов», — отмечает председатель банка.

Каждая третья заявка, которая поступает в ЖССБК — это заявка на рефинансирование. Люди научились считать, те, кто брал ипотеку под 14–16% годовых, приходят в ЖССБК и рефинансируют свой кредит. Сейчас банк работает с ЕБРР — планируется впервые привлечь деньги международного финансового института в тенге и выдавать предвзятельные займы для «зеленой ипотеки» — кредиты на новые дома, которые являются более энергосберегающими, чем имеющиеся в стране.

В августе было принято еще одно решение, упростившее выбор казахстанцам: ЖССБК объединил все ранее действующие тарифные программы: «Бастау», «Оркен», «Кемель» и «Болашак» в одну тарифную программу «Баспана». Теперь вкладчики банка получили возможность самостоятельно решать, сколько лет им копить, и под какой процент получать жилищный заем. Данное новшество сделало продуктовой линейку максимально

простой и доступной, а также привело к значительному сокращению постодепозитных операций.

### С заботой о кошельке

Жилстройсбербанк — один из основных операторов государственной жилищной программы «Нурлы Жер». В ее рамках ЖССБК реализует три направления — строительство кредитного жилья через систему жилстройсбережений, стимулирование строительства жилья частными застройщиками и развитие индивидуального жилищного строительства. По линии банка с начала года введено в эксплуатацию 5 400 квартир.

«Самые льготные условия в программе «Нурлы Жер» — тут достаточно иметь первоначальный взнос 30%, при этом их можно принести сразу и на другой день мы выдадим кредит на 10 млн тенге под 5% годовых, потому что у нас есть бюджет. Первые три-четыре года платежи пойдут в накопление до 50% от суммы, потом мы переводим заемщика на обыкновенные условия — в итоге человек получает возможность на протяжении всего периода платить всего лишь 5% годовых. Тут мы тоже платим госпремию, пока человек копил до 50%. Правда, необходимо соответствовать ряду условий, самое основное — быть очередником. Но здесь мы человека немного ограничиваем в выборе жилья — он может купить только жилье, построенное по линии акиматов. Многие люди, которые копят по 20, 30, 40 тыс. тенге, покупают именно такое жилье, потому что там льготная цена. По регионам цена за квадратный метр составляет 140 тыс. тенге, по Алматы и Астане — 180 тыс. тенге. И на эти квартиры у нас самые большие конкурсы», — делится Ляззат Еркинбаева.

Для удобства выбора и прозрачности процесса распределения жилья в рамках программы «Нурлы Жер» в сентябре банк запустил новый онлайн-сервис — портал недвижимости [baspana.kz](http://baspana.kz). Он объединил в себе клиентов, строительные компании и государственные органы. За первый месяц его работы было размещено 180 объектов, подано 6 тыс. заявлений от вкладчиков на участие в пуле покупателей квартир, распределено 1 400 квартир. В среднем портал посещают 3 500 клиентов в день.

Среди казахстанцев все еще бытует мнение, что ЖССБК — банк для госслужащих и бюджетников, но это далеко не так. Все, кто хочет обзавестись заветными квадратными метрами, могут копить вместе с банком, получить заем на выгодных условиях и осуществить мечту — переехать в собственное жилье.



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ФИНАНСОВАЯ  
ИНКЛЮЗИВНОСТЬ

08

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
КОМБИНАЦИЯ ЗНАНИЙ  
И ЦИФРОВЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ

09

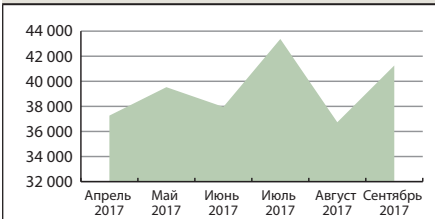
**ИНДУСТРИЯ:**  
ИДЕИ ЗОЛОТОГО  
РЫНКА

10

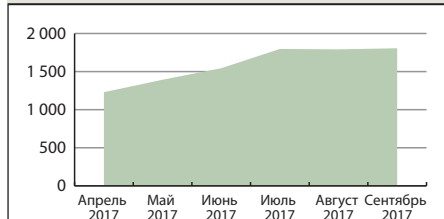
**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ИСКУССТВО В ИСЛАМСКИХ  
ТРАДИЦИЯХ

12

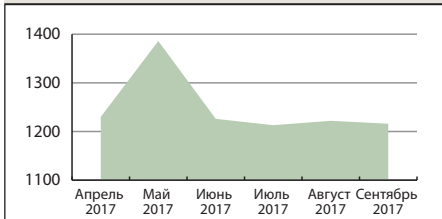
МОЛОКО ОБРАБОТАННОЕ ЖИДКОЕ И СЛИВКИ, ТОНН



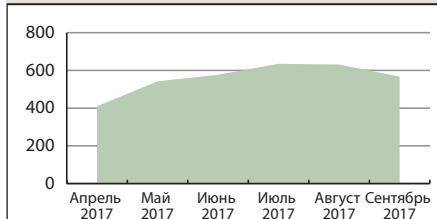
МАСЛО СЛИВКОЕ И СПРЕДЫ (ПЛАСТЫ) МОЛОЧНЫЕ, ТОНН



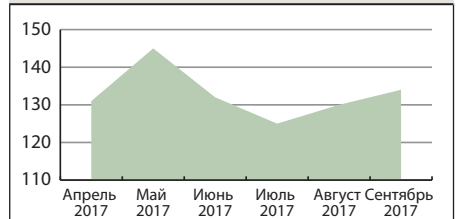
ТВОРОГ, ТОНН



СЫРЫ, КРОМЕ ПЛАВЛЕННОГО, ТОНН



СЫР ПЛАВЛЕННЫЙ, ТОНН



## Космические условия для буренок

### Как молочники решают вопрос дефицита сырья

#### Мегаферма

Несмотря на достаточно большой дефицит сырого молока — около 900 тыс. тонн в год, казахстанские компании, производящие молочную продукцию, ищут выходы из непростого положения.

**Анна ШАПОВАЛОВА**

Каждый производитель выбирает для этого свой путь. Например, алматинская компания «Адал», расположившаяся в поселке «Космос», расширяет поголовье коров, проводит селекционную работу, улучшает качество жизни животных, самостоятельно выращивает и заготавливает корма, использует современное оборудование по переработке, позволяющее «экономить» сырьё, закупает сырое молоко у частников.

Но обо всем по порядку. До недавнего времени адаловские «буренки» жили в хлевах еще советской постройки — низких, плохо вентилируемых, темных. И площади были небольшие, и условия оставляли желать лучшего, соответственно, и надои не отличались рекордным объемом.

#### Гостиница для буренок

Чтобы улучшить ситуацию с сырьем, компания более пяти лет назад разработала свою программу развития молочного комплекса для получения полного цикла производства — от заготовки кормов до размещения готовой продукции на полках магазинов.

Первым шагом стало строительство мегафермы, в том числе и новых коровников холодного типа. Оказывается, что для буренок оптимально является довольно низкая температура — от 0 до +5 градусов. «Базы созданы по технологии итальянской компании. Нам попали умный инженер-итальянец,



Для строительства мегафермы был получен кредит в 1,6 млрд тенге по линии «КазАгроФинанс» на 12 лет под 6%. Фото: Офелия ЖАКАЕВА

который помог спроектировать эту ферму. К сожалению, в Казахстане нет даже проектировщиков, знающих технологию беспривязного содержания. Раньше коровы у нас в базах сидели на цепи, как собаки, и не двигались. В базе стояло по 200 коров, которых доили четыре доярки. Молокопровод только в одной базе — 480 метров. Его даже помыть тяжело, поэтому и качество молока было хуже. Теперь у нас коровы сами ходят на дойку. Специальные датчики есть в помещении и на шеях и у коров. Они информируют нашу систему о том, что за это корова, какое у нее состояние, сколько дала молока, какова температура ее тела и так далее. Ферма снабжена селекционными воротами, поэтому если принят сигнал об изменении в состоянии здоровья коровы — она направляется в санитарную зону и ветеринарный врач проводит обследование», — отметил генеральный директор АО «Агропромышленная компания «Адал» Серик Смаилов во время пресс-тура.

Сам коровник оснащен системой вентиляции, поилками с подогревом, коровы отдыхают на соломенных или резиновых матрасах, могут почистить спины об чесалки-щетки, а летом для понижения температуры воздуха включается душ. Мегаферма расположена на 27

га, там содержится примерно 1 тыс. дойных коров, а общее стадо со шлейфом (телочки, бычки) — около 3 тыс. В октябре закончено ее строительство, теперь у компании появилась возможность дальше развивать стадо и через два-три года планируется увеличить количество коров в два раза.

#### Много ли корова дает молока?

Ранее годовая «производительность» молочной коровы на ферме была в пределах 5 тыс. литров в год. Сейчас удалось добиться показателя в 23 литра в сутки, или 7,5 тыс. литров в год. К 2019 году компания через улучшение условий содержания, селекцию, мониторинг здоровья, сбалансированное питание планирует достичь этот показатель до 9–9,5 тыс.

«Доильный зал итальянской компании Milk Line позволяет собирать высококачественное молоко. Ведь корова дает стерильное молоко. Это человек его портит своими руками, банками, ведрами. Поэтому у нас стоят доильные установки, которые, собственно, доят коров, а потом отправляют молоко в 20-тонный танк-охладитель, остужающий его до 4 градусов, что позволяет замедлить скорость развития бактерий. Молоко — живой продукт, и если его не охладить,

оно через час просто испортится. Сама установка и система моются СИП-мойкой специальными растворами, позволяющими провести полную очистку без «вмешательства» человека — человеческий фактор лучше исключить — люди могут ошибаться», — делится наработками директор.

Чтобы корова давала больше молока, она должна быть здоровой и правильно питаться, считают в компании. «Мы сами заготавливаем силос, сенаж, сено, концентрированные корма (ячмень, соя), дополнительно покупаем витаминно-минеральные комплексы и, смешивая их, получаем высококачественное «меню». У нас коровы — элитные, они плохие корма уже не едят. Чем мы больше требуем от коров молока, тем лучше должен быть корм. Кроме того, мы проводим селекционную работу, подбираем быков. Коров не закупали, как делают многие другие компании, а в течение десятилетней селекционной работы поднялись на уровень тех, кто закупил, и продолжаем наращивать темпы. Мы осеменяем наших коров быками, матери которых давали по 12–14 тыс. литров молока в год, и применяя это семя, повышаем селекционный, генетический уровень коров. Используем еще и секстированное семя — в 96% у нас рождаются телочки. В этом году пересаживали эмбрионы коров американской селекции, дающих по 10–12 тыс. литров молока в год. Важно, что корова такого уровня стоит \$5 тыс., а эмбрион — \$300», — рассказал он.

Мегаферма оснащена системой управления стадом — коров сортируют по возрасту, удою и подбирают максимально похожие особи в группы по 48 животных — именно на такое количество одновременного «обслуживания» рассчитан доильный зал, где работают четыре человека.

Для строительства мегафермы был получен кредит в 1,6 млрд тенге по линии «КазАгроФинанс» на 12 лет под 6%.

#### Молочный завод

Завод построен тоже недавно, по финской технологии, и оснащен европейским оборудованием и двумя линиями компании Tetra Pak, работающими, опять же, без вмешательства человека.

«Новые технологии, применяемые на заводе, позволили нам уменьшить потери и увеличить выход готовой продукции, повысить качество переработки. Все процессы закрыты, и после того, как молоко попало на завод, человеческая рука не касается его. Так мы и получаем молоко высшего качества. Например, в помещении, где идет розлив продукции, стоят асептические установки. Там даже воздух — стерильный. Кроме того, упаковка качественная, поэтому и сроки хранения высокие», — пояснил Серик Смаилов.

Общий объем инвестиций в молочный кластер «Адал» составляет около 5 млрд тенге, из которых более 2,5 млрд тенге вложено в строительство молочного завода.

Сейчас выпускается 56 видов продукции. Мощность завода — переработка 150–200 тонн молока в сутки, но сейчас он загружен примерно наполовину. Причина — нехватка сырья. Молоко, которое приходит от частников, обрабатывается при помощи дополнительного оборудования (бактофуги, очищающей на молекулярном уровне), пастеризация и ультрапастеризация ведутся в повышенных температурных режимах — в итоге сырьё проходит двойную обработку.

«Мы сами производим около половины используемого молока, примерно столько же закупает у фермеров, поэтому сейчас увеличиваем поголовье скота. Кроме того, мы готовы поделиться опытом с частниками. Давайте пойдем по европейскому пути и будем строить семейные фермы! Мы за этот метод, потому что он более прогрессивен, в нем применяются более высокие технологии, и мы, пройдя определенный путь и имея опыт, готовы его передать», — заявил гендиректор компании.

При этом он отметил, что с увеличением поголовья стада «Адал» не перестанет закупать молоко у частников — просто объем выпускаемой продукции станет больше, и она будет представлена не только на рынках Алматы и Алматинской области.

Интересно, что сейчас товары из сырья, полученного на ферме и закупленного у частников, реализуются под разными марками. «В свое время мы сделали сегментацию на «Молочный мир» и «Продукты наших ферм». На «Продукты наших ферм» идет сырьё с наших ферм, а на «Молочный мир» — то, что мы покупаем у частников. Соответственно, «Продукты наших ферм» мы позиционируем как премиальные, ведь они изготавливаются из молока высшего сорта с более затратной стоимостью его производства», — пояснил директор по сбыту «Адал» Ернар Аралбаев.

По его словам, на рынке молочной продукции Алматы доля компании составляет 25–30%. Рынок сбыта — Алматы и Алматинская область, а после развития производства и увеличения количества собственного сырья запланирован выход на регионы и расширение ассортимента.

«В планах — запустить творческие десерты, имеющиеся у нас оборудование это позволяет, а также десерты со сладкими фруктовыми наполнителями и термизированный кефир со сроком годности четыре месяца», — рассказала директор молочного завода АО «Агропромышленная компания «Адал» Гульшат Мухаметжанова.

Общий объем инвестиций в молочный кластер «Адал» составляет около 5 млрд тенге, из которых более 2,5 млрд тенге вложено в строительство завода. Для создания мегафермы также было привлечено 1,6 млрд тенге, в том числе заемные средства по линии «КазАгроФинанс» со сроком финансирования до 2023 года.

## Мишлен по-казахстански

#### Оценка

Национальная ассоциация предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса «HoReCa» предлагает ввести в Казахстане систему градации ресторанов страны наподобие «Красного гида Мишлен». В свою очередь защитники потребительского рынка выступают за единый стандарт оценки услуг.

**Мадина МАМЫРХАНОВА**

Как отметил в ходе брифинга в Астане президент Национальной ассоциации предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса «HoReCa» Игорь Копайлов, с инициативой сделать некую градацию, установить «звездность» заведений, выступили сами владельцы ресторанов после проведения международной выставки «ЭКСПО-2017».

«Свои предложения мы направили в НПП «Атамекен» и Министерство национальной экономики с тем, чтобы законодательно прописать именно эту систему определения звездности, градаций для заведений. На сегодня создана рабочая группа, которая определяет, как все это будет функционировать. Думаю, она примет какое-то консолидированное решение и, надеюсь, со следующего года эта система уже будет действовать в Казахстане», — сообщил президент «HoReCa».

По его словам, при присуждении той или иной «звезды» будут учитываться такие критерии, как знание персоналом иностранных языков,



«При присуждении той или иной «звезды» будут учитываться такие критерии, как знание персоналом иностранных языков, интерьер, кухня, количество посадочных мест, уровень шеф-повара и так далее».

Игорь КОПАЙЛОВ, президент Национальной ассоциации предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса «HoReCa»

интерьер, кухня, количество посадочных мест, уровень шеф-повара и так далее. При этом эксперт отметил, что на стоимость блюд ресторана это не повлияет. Система градации, по его убеждению, отразится лишь на качестве предоставляемых услуг.

По предварительной оценке, сертифицировать рестораны будет либо Министерство национальной экономики, либо Национальная ассоциация предприятий ресторанно-гостиничного бизнеса «HoReCa».

«Нам бы хотелось, чтобы эту функцию передали нам, как общественному объединению, как специалистам. Мы вообще выступаем за то, чтобы большинство функций

было передано в конкурентную среду, в руки самих ассоциаций», — резюмировал он.

Однако председатель правления Национальной лиги потребителей Казахстана Светлана Романовская считает, что оценка должна быть независимой.

«Хорошо, если это будет независимая экспертиза. Но если они сами станут оценивать, ничего из этого не выйдет... Должен быть некий стандарт оценки, один для всех, где все детально прописано. Например, если «вкусно», то что такое «вкусно», и так далее. Он должен быть понятным. У нас в Казахстане все сильно коррумпировано, поэтому большой вопрос... Я еще раз говорю, это должна быть независимая экспертиза, как за границей (инспекторы Мишлена — «Къ»). Никто их не знает, они инкогнито приходят и оценивают (блюда, сервировку, уровень обслуживания и так далее — «Къ»), — сказала она «Къ» и добавила: «Пусть хоть кто-то что-то делает для потребителей. Пусть будет...».

При этом г-жа Романовская напомнила, что Национальная лига потребителей Казахстана на постоянной основе оценивает разного рода услуги и товары. «У нас есть Народный знак качества «Безупречно». Проект создан с целью формирования цивилизованных отношений на рынке товаров и услуг Казахстана, улучшения имиджа производителей, заботящихся о качестве своей продукции, услуг и работ, защиты рынка от недобросовестных предпринимателей. Поэтому если мы выявляем что-то плохое, то подаем иск от неопределенного круга потребителей. Это есть и работает уже давно», — резюмировала эксперт.

**24 ХАБАР**

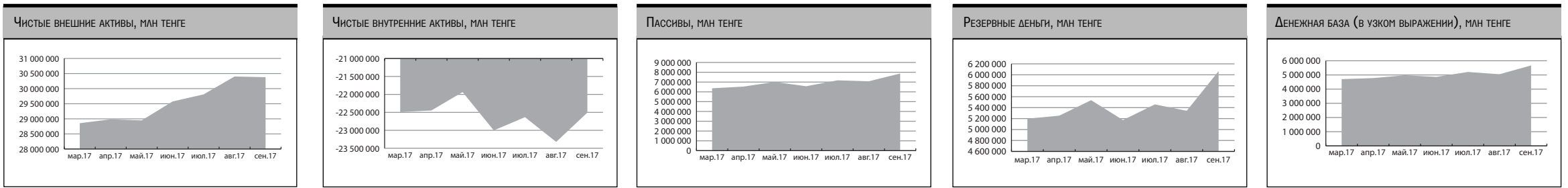
**СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ**  
Всё о трендах строительной отрасли и рынка недвижимости  
по пятницам

**ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**  
О важных изменениях в промышленной сфере страны  
по средам

**ФИНАНСЫ**  
О важных событиях и тенденциях финансового сектора страны  
по пятницам

**ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ**  
Программа даст ответы на самые злободневные вопросы национальной экономики  
по четвергам

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Финансовая инклюзивность

### ИАБР провел конференцию по повышению финансовой грамотности

#### Исследование

Эксперты Центральной Азии и Закавказья (ЦАЗ) поделились мнением о последних тенденциях охвата финансовыми услугами как физических лиц, так и бизнеса в экономиках стран ЦАЗ. По мнению аналитиков, финансовая грамотность необходима населению по целому ряду причин.

#### Мадия ТОРЕБАЕВА

Выступая 26 октября в рамках конференции в Алматы, организованной Институтом Азиатского банка развития (ИАБР), декан данной образовательной структуры Наоюки Йошино пояснил: «Эта конференция посвящена финансовой доступности, повышению финансовой грамотности и образованию в этом регионе. Мы считаем, что эти вопросы очень важны, потому что и уровень финансовой грамотности, и уровень сбережений находится на довольно низком уровне».

По мнению эксперта ИАБР, очень важно, чтобы люди понимали, как важно оставлять финансы внутри страны, чтобы была возможность инвестировать их в реальную экономику. «Также финансовая грамотность важна, потому что технологии не стоят на месте, они развиваются. В финансовом, банковском секторе мы имеем такие сервисы, как онлайн-банкинг, SMS-банкинг, и люди должны успешно использовать то, что предлагаем нам новые технологии. Кроме того, мы сталкиваемся с таким феноменом в азиатских странах, в частности в Японии, Южной Корее, как стареющее население. Становится все больше и больше пенсионеров. Поэтому, с одной стороны, нам надо развивать эффективную систему страхования, а с другой стороны – пенсионные фонды, чтобы люди могли накапливать и сохранять свои сбережения. Это мы говорим о долгосрочном финансировании», – отметил в комментариях «Къ» Наоюки Йошино.

Аналогично, по его мнению, стоит поступить и в сфере образования. «Мы надеемся повышать финансовую грамотность через включение специальных пред-



В Казахстане наблюдается быстрый рост в сегменте микрофинансирования: люди продолжают потреблять и брать кредиты

тов в систему среднего и высшего образования, чтобы молодые люди с учебной скамьи приобщались к финансовой грамотности.

Я считаю, что все министерства – Министерство финансов, Министерство труда – и другие официальные ведомства должны объединить свои усилия, для того чтобы подготовить соответствующие программы обучения. Ведь очень важно обучать и преподавателей, чтобы они знали, чему учить студентов завтра», – заметил г-н Йошино.

#### Анализ ситуации в Казахстане

По данным директора Национального бюро экономических исследований Касымхана Каппарова, 54% населения Казахстана имеют доступ к банковским счетам. Как правило, это люди от 50 лет и старше. Правда, по словам эксперта, большинство банковских счетов сконцентрировано в городских сетях. Данное соотношение между городским и сельским населением составляет примерно 60 к 40%.

Говоря об использовании доступа к банковским счетам со стороны бизнеса, эксперт заметил, что здесь только сектор МСБ занимает 59%, что, с точки зрения аналитика, можно рассматривать как 100%-е внедрение.

Далее г-н Каппаров разделил всю финансовую систему на сектора.

Один из них – это концепция сохранения денежных средств и доступа к финансовым институтам.

«В Казахстане существует аккумулирующая пенсионная система. В пенсионном фонде зарегистрировано практически 9 млн счетов. Это значит, что почти 6 млн казахстанцев являются активными вкладчиками. Как правило, владельцы пенсионных счетов – это люди, которые официально работают. К текущему моменту пенсионные сбережения составляют примерно 30% от ВВП, что является достаточно большой долей. Но мы можем сказать, что использование этих пенсионных активов клиентами этой системы ограничено, потому что она работает лишь в одностороннем режиме. Клиенты пенсионной системы вносят свои средства для сбережения, но они никак не могут контролировать, как эти пенсионные деньги инвестируются. Поэтому вкладчиков пенсионной системы нельзя назвать пользователями всей финансовой системы», – говорит эксперт.

Второй сектор – это страхование. Сегодня, по словам финаналистика, в Казахстане страховая премия составляет около \$36 на душу населения. При этом расходы составляют примерно \$15 на душу населения. Это ниже, чем в других странах ЦАЗ. В 3 раза меньше, чем в Турции и РФ, и в 2 раза меньше, чем

Более 3 млрд тенге

в год составляет количество транзакций по снятию денег, а количество безналичных транзакций – менее 1 млрд. Около 30% – это транзакции в интернете. В целом эксперты фиксируют хороший рост этого сектора

в Малайзии. Если рассматривать вопрос страхования в процентном соотношении от ВВП, то получается около 0,2%. Это, по мнению аналитика, говорит о том, что рынок страхования практически не используется населением. Исключение составляет лишь обязательное медицинское страхование.

По своему весьма интересен и сектор микрофинансовых структур (МФО). В последнее время в Казахстане наблюдается быстрый рост в данном сегменте финансового рынка. «Активы увеличились на 50% в течение прошлого года, и в течение первого полугодия текущего года увеличение произошло еще на 30%. Это может быть связано с тем, что уровень потребления достаточно высокий, несмотря на девальвацию тенге в 2015 году, что в целом сократило уровень доходов населения. Но тем не менее поведенческие

факторы по-прежнему существуют, люди продолжают потреблять и брать кредиты. Возможно, свою роль сыграло и усиление регулирования рынка МФО со стороны НБ РК. Кроме того, банки предлагают ограниченный спектр услуг. Поэтому свободная ниша заполняется финансовыми микроинститутами. Это хороший и выгодный бизнес. Потому что барьер для вступления достаточно низкий, всего лишь около \$100 тыс. В результате мы увидели увеличение доли с 130 до 160 микрофинансовых институтов», – говорит г-н Каппаров.

Также росту МФО способствует и уже существующая инфраструктура в виде кредитных бюро, которые предоставляют необходимую информацию этим институтам. Это позволяет МФО молниеносно выдавать кредиты через интернет.

По его мнению, от МФО есть и определенные выгоды для населения. Во-первых, потому что в отличие от банков уровень доступа к ним достаточно низкий, и, соответственно, они могут отходить от традиционных банковских услуг. «Но когда мы говорим о ссудах с очень высоким уровнем процентной ставки, мы говорим о том, что люди застревают в этих МФО, и в основном это оказывает негативное воздействие на уровень доходов граждан в целом», – обратил внимание на проблему эксперт.

Интересный тренд наблюдается и в области использования кредитных банковских карт. В Казахстане, по данным экспертов, выступавших на конференции, около 16 млн карт. Примерно одна карта на одного человека (включая младенцев). Но лишь половина из этих карт применяются активно. Большинство из них дебетовые, то есть они используются только для снятия денег в банкоматах и перевода денег между картами.

Количество транзакций по снятию денег составляет более 3 млрд, а количество безналичных транзакций – менее 1 млрд. Около 30% – это транзакции в интернете. В целом эксперты фиксируют хороший рост этого сектора.

Наконец, еще один сектор – это финансовая устойчивость. По мнению экспертов, выступавших на конференции ИАБР, депозитный рынок Казахстана давно деструктурирует свою стабильность в структуре финансового рынка государства. Однако, по словам спикеров, большую часть депози-

тов в РК, почти 99%, составляют суммы менее чем \$3 тыс. Из них 82% – это срочные депозиты, где суммы меньше \$1 тыс. Анализируя эти данные, спикеры отмечают, что рассматривать эти депозиты как способ сохранения средств населением довольно сложно, потому что, как выразился спикер, «это меньше, чем средний доход среднестатистического казахстанца». Впрочем, не исключено, что на деле для полного анализа просто нет точных данных. Кроме того, сами эксперты неоднократно упоминали о влиянии инфляции на вклады людей.

#### Обучение населения

По мнению директора департамента финансовой стабильности НБ РК Сабита Хакимжанова, рассматривая вопросы финансовой грамотности населения, экспертные сообщества априори предлагает уже известную матрицу или метод измерения, как люди могут использовать те условия, которые им предоставляет сегодня финансовый сектор.

Но, возможно, по мнению спикера, в данном случае нужно подходить к этому вопросу более широко. «Мы, наверное, должны рассматривать не просто уровень потребления финуслуг населением, а, скорее, то, как принятые решения влияют на распределение капитала. Причем это мы должны рассматривать именно в долгосрочной перспективе. Сейчас Нацбанк разрабатывает конкретные инструменты для выбора финансовых услуг, чтобы двигаться дальше», – заметил г-н Хакимжанов.

Он также подчеркнул, что согласен с выводами других спикеров конференции, согласно которым Казахстану и другим странам ЦАЗ необходимо сформулировать стратегию по финансовой инклюзивности, по повышению финансовой грамотности и политике, в которой оговаривались бы четкие правила игры рынка, мониторинг, оценка финансового рынка и прочее.

В заключение стоит отметить, что эксперты стран ЦАЗ все еще проводят свои исследования. Вследствие чего на мероприятии так и не были представлены какие-либо четкие выводы или рекомендации. Было лишь отмечено, что данные исследования указанных выше стран еще будут дорабатываться в дальнейшем и обсуждаться.

## ПКБ предлагает цифровую идентификацию казахстанцев

### В Алматы прошла конференция Первого кредитного бюро «Цифровой Казахстан: технологичные финансы»

#### FinTech

Конференция собрала более 200 представителей банковской сферы и финтех-компаний. На мероприятии обсудили проблемы и тренды развития цифровизации во многих сферах экономики РК.

#### Санжар АМЕРХАНОВ

Открывая конференцию, генеральный директор Первого кредитного бюро Руслан Омаров отметил: «Казахстан – это страна деклараций. У нас есть все на бумаге, где все прописано, но ничего не работает на деле. Эволюция во всем мире происходила постепенно, например, как утверждается в теории Дарвина. А все страны СНГ в какой-то момент «заморозились», потом открылись и начали скачкообразно развиваться. Да, может быть, мы применяем все технологичные механизмы, но мы все еще отстаем. Видимо, пока до них не доросли. Нам необходимо ухватить цифровую революцию за хвост, развиваться вместе с ней и вести за ней бизнес».

Были обозначены основные тренды развития цифровизации в Казахстане. «Первый и основной тренд – это биометрия. Второй – психометрический и транзакционный скоринги, которые смогут упростить процедуру предоставления продуктов. Далее – open data и цифровизация в страховом секторе», – добавил он.

#### Криптовалюты пора регулировать

Заместитель директора департамента финансовых технологий Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) Кайрат



Эксперты предлагают создать некую среду регулирования для криптовалют, где цифровая валюта стала бы легальной

Калиев в свою очередь затронул актуальную на сегодняшний день тему криптовалют: «Сейчас много разных компаний, которые делают роуд-шоу по регионам, предлагая приобрести коины, прикрываясь блокчейном. На самом деле эти компании те же самые финансовые пирамиды, которые просто вместо акций выпускают токены. Когда была пирамида МММ, никто не стал запрещать акции как таковые, акции – это просто инструмент. Так же и биткойны. Меняется инструмент, но суть остается той же самой пирамиды, их нужно просто закрывать. Пока для них не будет создана регуляторная среда в Казахстане, с ними нужно работать. Но при этом, когда кто-то выпускает те же акции или активы, придерживаясь определенных регуляторных правил, их никто не запрещает».

Он подчеркнул, что «нужно создать некую среду регулирования для криптовалют, где эта цифровая валюта стала бы легальной». Такой средой, по его словам, может стать площадка МФЦА.

Руслан Омаров прокомментировал недавно озвученное заявление Нацбанка. «Финрегулятор недавно сообщил, что он не знает, что делать с рынком криптовалюты. Ну хорошо, вы не знаете, но тогда давайте что-то будем делать, чтобы узнать о нем. Создайте команду, посадите специалистов, отправьте их обучаться. Но нужно же быть на волне, нужно же не отставать от мировых трендов», – заметил он.

#### Идентификация в реале

В рамках конференции со стороны ПКБ было предложено несколько вариантов идентификации казахстанцев по таким параметрам, как отпечатки пальцев, сканирование сетчатки глаза и идентификация по лицу. Также на демонстрацию были показаны возможности расширенного скоринга граждан, автоматического определения возможного выхода в финансовый дефолт гражданина, моментального нахождения человека в соцсетях по фото его лица и многие другие технологические возможности идентификации личности, способные снизить уровень

мошенничества в финансах и облегчить получение кредитов и займов в финансовых структурах РК.

Кроме того, на конференции были представлены расширенные возможности чат-ботов мессенджеров, успешные проекты по массовой идентификации граждан в Индии, приведены статистические данные по рынку финтех в РК от аналитического центра ПКБ, продемонстрирована успешная работа цифрового российского банка «Открытие», возможность психометрического скоринга, а также новые платежные решения в финансах.

Сегодня в Казахстане, по данным ПКБ, снижается доля новых заемщиков – впервые обращающихся за кредитом. Если в октябре 2015 года доля новых заемщиков в общем пуле выданных была 31%, то сейчас этот показатель составляет около 25%. Эксперты приводят несколько факторов, влияющих на этот показатель.

Во-первых, порядка 90% экономически активного населения Казахстана уже имеют кредитные истории и являются клиентами финансовых организаций. Во-вторых, банки охотнее кредитуют вторичных заемщиков, с которыми у них был определенный финансовый опыт. В-третьих, при отсутствии кредитной истории выдавать кредит банки не рискуют, так как в большей степени на кредитное решение фининститута влияет информация из кредитной истории.

Тем не менее в августе 2017 года портфель розничных кредитов перевалил за 5 трлн тенге, увеличившись на 2,8% относительно предыдущего месяца. Растущую активность на рынке показывает и индекс кредитной активности (Credit Activity Index), который составил уже 31 пункт (+3 пункта за месяц). За счет

активности в выдаче кредитов на розничном рынке отмечается улучшение качества кредитов. Так, доля NPL (без учета списанных за баланс кредитов) снизилась с 17,2% в июле до 16,8% в августе.

В бизнес-кредитовании также отмечено увеличение ссудной задолженности, однако здесь это больше связано с ослаблением курса тенге в августе (за счет влияния доли валютных кредитов). Бизнес-портфель достиг 16,1 трлн тенге, при этом качество кредитов продолжило ухудшаться. Так, по итогам августа 2017 года доля NPL (без учета списанных за баланс кредитов) в совокупной сумме ссудной задолженности бизнес-кредитов составила 20,8%, увеличившись за месяц на 0,5%.

Руслан Омаров на конференции также напомнил, что ранее государство начало разрабатывать программу «Цифровой Казахстан»: «Участники рынка дают какие-то предложения и шаги, но государство не все слышит. Да, у правительства свои определенные задачи, которые в первую очередь необходимо решать. Но, по моему мнению, необходимо решать фундаментальные проблемы, которые будут вести цифровую экономику вперед. Речь идет про удаленную идентификацию пользователей сети. Это фундамент цифровой экономики. Все должны понимать, кто находится по ту сторону экрана. Этого у нас нет, и это большие проблемы. Мы уже ранее предлагали решение с помощью интернет-паспорта. Тогда Министерство информации и коммуникаций нас поддержало. Мы надеемся, что нас включат в программу ЦК именно с этим проектом».

Глава ПКБ уверен, что отечественный бизнесменам необходимо открытые данные (open data), которые предприниматели смогут использовать в работе.

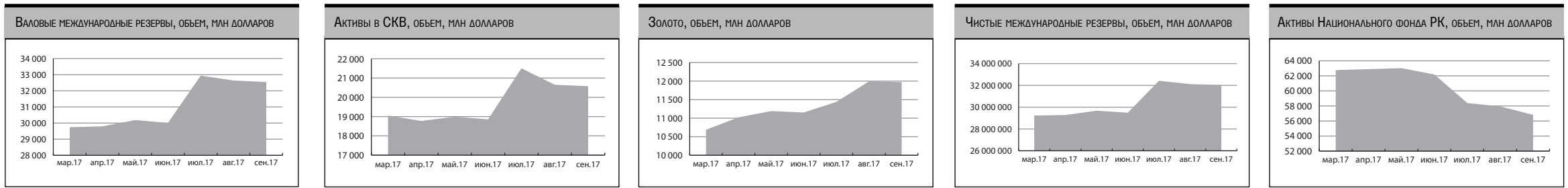
По данным ПКБ, снижается доля новых заемщиков – впервые обращающихся за кредитом. Если в октябре 2015 года доля новых заемщиков в общем пуле выданных была 31%, то сейчас этот показатель составляет около 25%

«Сейчас у нас нет доступа ни к государственным данным, ни к какой-либо другой информации. Доступ необходим, чтобы идентифицировать клиента. Это поможет снизить уровень проблемных кредитов и мошенничества с финансами», – считает он.

На конференции было отмечено, что для достижения поступательного развития финтеха очень важно обучаться и идти за мировыми трендами, не стоя на месте.

В заключение отметим, что Risk Challenge – это серия ежегодных специализированных мероприятий для профессиональных участников финансового рынка. Организатор конференции и владелец бренда Risk Challenge – Первое кредитное бюро. Конференции и другие мероприятия ПКБ собирают свыше 200 представителей и экспертов финансового рынка для обсуждения основных вопросов риск-менеджмента, бизнеса, технологий, а также других финансовых инноваций. С 2016 года в Первом кредитном бюро выделен отдельный sub-brand мероприятия Risk Challenge Micro, направленный на специальную работу с рынком микрофинансовых организаций, который был особо отмечен в ежегодном послании президента в начале текущего года.





## Комбинация знаний и цифровых технологий



Казахстан по индексу конкурентоспособности занимает 57-е место из 137 возможных

### Аудит

Говорят, бизнес любит тишину, особенно когда проводится аудит. Однако не на этот раз. Эксперты аудиторских компаний провели в Алматы пресс-брифинг для журналистов, подробно рассказав о современных тенденциях развития аудита в Казахстане. Данное мероприятие было посвящено 25-летию принятия в Казахстане закона «Об аудиторской деятельности».

Мадия ТОРЕБАЕВА

По словам партнера по аудиту ТОО «Эрнт энд Янг» Гульмиры Турмагамбетовой, в настоящее время аудиторские компании довольно активно применяют цифровые технологии. Она также уточнила, что аудиторы в силу своей привязанности к новым технологиям, так же как и банковские структуры, подвержены влиянию неологизмов. Потому блокчейн, Big Data и прочие новомодные слова и технологии стали частью работы аудиторских компаний, и поскольку аудиторская деятельность все время меняется, с ней меняются и профессионалы.

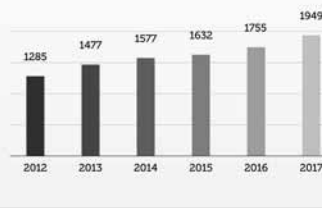
«Как вы знаете, в Казахстане работают не только локальные местные компании, но и международные. Являясь частью глобальных организаций, многие аудиторские компании в РК применяют цифровые технологии. Например, для планирования аудита используют обработку больших массивов бухгалтерских данных в цифровом формате. Также начинают внедряться автоматизация аудиторских процессов RPA. Самый большой и показательный опыт – это IT-платформы для аудиторских проверок, которые используются не только для проведения аудита конкретной компании, но и для коммуникаций с клиентом», – рассказала эксперт.

### Негативные факторы

В свою очередь в своем выступлении управляющий партнер ТОО «КПМГ Аудит» в Казахстане и Центральной Азии Асель Хаирова отметила самые важные аспекты современного экономического раз-

### АУДИТОРСКИЕ ОТЧЕТЫ

АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»



вития Казахстана и направления, по которым необходимо развиваться, чтобы улучшить экономику страны. По ее словам, в последнем отчете World Economic Forum Казахстан по индексу конкурентоспособности занимает 57-е место из 137 возможных, притом что когда-то занимал 50-е, 51-е места.

Согласно оценкам экспертов World Economic Forum, основные факторы, которые оказывают отрицательное влияние на конкурентоспособность РК, меняются каждый год, сообщила Асель Хаирова. Тремя основными, по ее словам, факторами, которые негативно повлияли на рейтинг конкурентоспособности Казахстана в прошлом году, стали коррупция, налоговые ставки и инфляция. Однако в этом году, как отмечает г-жа Хаирова, перечень негативных факторов, на которые ссылаются международные эксперты, изменился. В 2017 году на первый план вышли другие вопросы, которые отрицательно повлияли на конкурентоспособность Казахстана. На первом месте оказалась проблема с доступом к финансированию. Второе место занимают коррупционные вопросы. Третьим фактором стал вопрос о рабочей силе, недостаточно образованной для того, чтобы решать те или иные современные задачи.

«Реалии таковы, что в мире, где нет спокойных точек ни с экономической, ни с политической точки зрения, нужны системные изменения, а не только изменения в различных секторах экономики», – резюмировала спикер.

В этой связи, по ее мнению, для привлечения иностранных инвесторов и развития казахстанской экономики необходимо вводить единые стандарты, принятые во всем мире. «Для привлечения инвестиций необходимо, чтобы аудит в стране работал на высоком профессиональном уровне, по-

скольку аудиторские компании – это «инвестиционные врата» для внешних и внутренних инвесторов. Развитие аудита в Казахстане идет огромными шагами, и происходит это повсеместно, идет большой взаимообмен в среде профессионалов. Аудиторское сообщество проводит большое количество тренингов, чтобы поднимать уровень отрасли в Казахстане. Аудит – это важная школа подготовки кадров казахстанской экономики и для бизнеса, и для гос- и квазигосударственного секторов», – отметила Асель Хаирова.

### История создания аудита в Казахстане

Между тем президент Палаты аудиторов РК Сапар Кошкимбаев довольно подробно и обстоятельно рассказал собравшимся журналистам историю развития казахстанского аудита.

Вкратце она выглядит так. Профессиональная аудиторская организация «Палата аудиторов РК» была создана 1 июня 1993 года. Главной целью первого и единственного в Казахстане и СНГ аудиторского сообщества было создание нового профессионального механизма, а именно, аудиторской деятельности в нашей стране. Предшественником Палаты аудиторов с 1988 по 1993 год являлся Аудиторский центр Министерства финансов КазССР. Это была первая на постсоветском пространстве общественная аудиторская организация.

В 1993 году ряд членов палаты были главными участниками разработки, принятия и организаторами практического выполнения норм закона «Об аудиторской деятельности».

В 1996 году Палата аудиторов вступила в ряды Международной организации высших органов финансового контроля (INTOSAI). Правда, с 2000 года прерогатива представлять Казахстан в данной организации перешла к Счетному комитету по контролю за исполнением республиканского бюджета нашей страны.

Но Палата аудиторов совместно с Министерством финансов РК принимала непосредственное участие в разработке Государственной программы развития и совершенствования бухгалтерского учета и аудита, в частности ее пятого раздела «Независимый аудит».

В 1999 году Палата аудиторов создала частное учреждение «Квалификационная комиссия Палаты аудиторов по аттестации кандидатов в аудиторы РК». При учреждении данного органа учитывались разработки и опыт ЮСАИД, Британского совета, институтов присяжных бухгалтеров Шотландии и Канады. В рамках комиссии было выдано первое на территории стран СНГ квалификационное свидетельство аудитора.

С 2000 года Палата аудиторов является единственным в Казахстане действительным членом Международной федерации бухгалтеров. В этом году Палатой аудиторов достигнута договоренность с Институтом присяжных бухгалтеров Англии и Уэльса (ICAEW) по вопросу взаимозачета по ряду экзаменов международной квалификации АСА. В настоящее время палатой активно ведутся переговоры с международной профессиональной Ассоциацией дипломированных сертифицированных бухгалтеров (ACCA) по взаимозачету части экзаменационных предметов по аудиторскому профилю.

## Нацбанк конкурирует с банками за депозиты?

### Анализ

Согласно последнему пресс-релизу Национального банка «О ситуации на финансовом рынке», объем депозитов юридических лиц в сентябре 2017 года вырос сразу на 10% по сравнению с прошлым месяцем, в то время как с начала года до конца августа наблюдалось их снижение на 6,9%. Мы попросили прокомментировать этот факт члена правления АО Halyk Finance Мурата Темирханова.

Арман БУРХАНОВ

– Мурат Рахжанович, как вы можете объяснить такой скачок?

– Нас тоже очень заинтересовал такой большой рост. Увеличение депозитов юрлиц на 959 млрд всего за один месяц – это крайне большая сумма. Однако, если посмотреть отчет Нацбанка «Сведения о собственном капитале, обязательствах и активах», где депозиты юрлиц показаны в разрезе каждого банка и по всей банковской системе в целом, то там такого роста нет. По этому отчету депозиты юрлиц во всех банках выросли только на 155 млрд тенге, или всего на 1,7%.

– И почему такая громадная разница в отчетах?

– Нам это тоже было непонятно, и мы на уровне обмена электронной почтой спросили Нацбанк об этом. К сожалению, ответ мы получили не полный. Нацбанк сослался только на документ «Методологические отличия формирования данных по депозитам», указанный на сайте регулятора.

Согласно этому документу в отчете Нацбанка «Депозиты в депозитных организациях» отражаются все депозиты в национальной и иностранной валюте в банках (юридических и физических лиц) и в НБ РК (юридических лиц), за



Мурат Темирханов прокомментировал резкий рост депозитов юридических лиц в сентябре

исключением депозитов нерезидентов, депозитов центрального правительства, депозитов банков в Национальном банке и в других банках.

То есть когда Нацбанк сказал, что депозиты юридических лиц выросли на 10%, то он почти целиком имел в виду себя. Имеется в виду, что какое-то юридическое лицо, не являющееся правительством или банком, увеличило свои депозиты в Нацбанке на сумму примерно 800 млрд тенге, а это эквивалент \$2,4 млрд.

Мне непонятно, какая организация могла положить такие большие деньги в Нацбанк и от-

куда эти деньги вообще взялись. Даже для «Самрук-Казыны» эта сумма очень большая. Также этот холдинг является коммерческой организацией и должен держать свои деньги в коммерческих банках, а не в Нацбанке.

– Зачем вообще Нацбанк берет депозиты юридических лиц?

– Мне это тоже непонятно, и с этой точки зрения хотелось бы гораздо большей прозрачности со стороны регулятора, поскольку такой большой рост депозитов напрямую влияет на денежные агрегаты в экономике. При этом я согласен, что счета правительства и Нацфонда должны держаться в Нацбанке и таким образом выводиться из банковской системы, однако счета всех других организаций должны быть в банковской системе и работать на рост экономики через банковское кредитование.

Интересно отметить, что за сентябрь Нацбанк отчитался в существенном уменьшении долларизации депозитов. Однако этот успех опять-таки произошел только благодаря операциям самого Нацбанка. Судя по всему, громадный рост депозитов в Нацбанке был только в тенге. Если из расчетов исключить прирост депозитов у регулятора, то можно увидеть пусть и небольшой, но рост долларизации.

Объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец сентября 2017 года составил 18 692,4 млрд тенге (рост за месяц на 5,9%).

Депозиты юридических лиц увеличились на 10,0%, до 10 573,0 млрд тенге, депозиты физических лиц – на 1,0%, до 8119,4 млрд тенге.

Объем депозитов в национальной валюте за месяц увеличился на 9,3%, до 9581,0 млрд тенге, в иностранной валюте – на 2,5%, до 9111,5 млрд тенге. Уровень долларизации на конец сентября составил 48,7% (в августе – 50,3%).

Депозиты юридических лиц в национальной валюте в сентябре 2017 года выросли на 14,9%, до 6077,4 млрд тенге, в иностранной валюте – на 3,9%, до 4495,6 млрд тенге (42,5% от депозитов юридических лиц).

Депозиты физических лиц в тенге увеличились на 0,8%, до 3503,6 млрд тенге, в иностранной валюте – на 1,2%, до 4615,8 млрд тенге (56,8% от депозитов физических лиц).

## За креативом – в массы

### Как ЦентрКредит искал IT-стартапы

### Технологии

Когда банку срочно нужны новые идеи, самый простой способ посмотреть множество нестандартных вариантов и услышать различные мнения – провести хакатон. Этим, собственно, и занялся в выходные Банк ЦентрКредит.

Анна ШАПОВАЛОВА

Хакатон BCC Innovation Challenge запомнился участникам не только большим количеством участников – 45 команд, но и тем, что регулятор выступил представителем Национального банка.

«45 команд для корпоративного хакатона – круто. Здесь много опытных айтишников, которые работают в крупных компаниях либо имеют небольшие собственные. Студентов примерно половина. IT – это та сфера, где вы можете уже с первого курса делать бизнес. Хакатон – это хакерский марафон, когда команды за короткий период времени, в данном случае за 24 часа, проходят путь от идеи до рабочего прототипа. То есть фактически вы можете за сутки получить работающий продукт. Конечно, он будет немножко некрасивый, но будет работать. В этом суть хакатона. Для чего такое мероприятие нужно банку? У него есть стандартная модель работы, есть вендоры, план работ, но когда вы хотите получить за очень короткий период времени всплеск, очень много новых идей, работающий прототип, который еще и можно успеть проверить, то для этого лучше хакатона механизма нет, особенно когда вы вовлекаете внешние команды», – рассказал организатор Рашид Дюсмбаев.

Подготовка к хакатону велась в течение двух месяцев, за которые были проведены встречи с IT-компаниями, специалистами и студентами ведущих вузов.

«Сегодня, действительно, мы все являемся свидетелями того,



Хакатон – это хакерский марафон, когда команды за короткий период времени проходят путь от идеи до рабочего прототипа. ФОТО: Офелия ЖАКАЕВА

как технологии активно проникают в нашу повседневную жизнь, как они меняют ее, наши привычки и потребности. С точки зрения потребителя, ожидания меняются, и это необходимо учитывать также и в сфере услуг, в том числе в финансовой сфере. Всегда финансовый сектор был лидером по применению информационных технологий, и это те сервисы, которые позволяют банку вывести отношения с клиентом на новый уровень, новые каналы, новые продукты, повышение конкуренции. Мы внимательно следим за всеми тенденциями, которые происходят на рынке инноваций, за новыми технологиями», – сказала начальник управления департамента платежных систем Национального банка РК Алина Имангазина.

Три лучшие работы награждены денежными призами-контрактами. «Призовой фонд – 6 млн тенге. За первое место победитель получил 3,5 млн тенге, за второе – 1,5 млн тенге и 1 млн тенге – за третье место. Я думаю, что для студента это очень хорошая сумма. Но мы не будем давать эти деньги деньгами: если дать студенту 1 млн тенге, то он сразу проект остановит. Мы дадим эти деньги за доведенную до конца работу. Он должен свою идею внедрить, показать, и мы ему, по сути, запла-

тим за работу. Они продадут свой талант и получат краткосрочный контракт на внедрение своих идей в Банке ЦентрКредит», – рассказал председатель правления АО «Банк ЦентрКредит» Галим Хусаинов.

По его словам, банкам необходимо быть на одной волне с клиентами и предоставлять удобный для них сервис.

«Мы живем во время, когда потребители ожидают от своих банков оперативного, качественного сервиса. Именно сервис сейчас определяет все. Если раньше клиенты ходили за банками, то теперь времена изменились, и банки должны предоставлять полный спектр сервисов. Совершенствование услуг и легкость их использования стали в наше время источником основной волны позитива на банковском рынке. Современный банк превращается из вертикально ориентированной структуры в финтех-сервис, построенный вокруг целей и задач клиентов. Услуги онлайн – будущее банков. Традиционные банки испытывают давление со стороны финтех-стартапов и банков дизайнеров, которые уже сейчас нарушили традиции и идут новым путем развития банковской системы, концентрируясь на клиентском опыте», – поделился председатель правления.

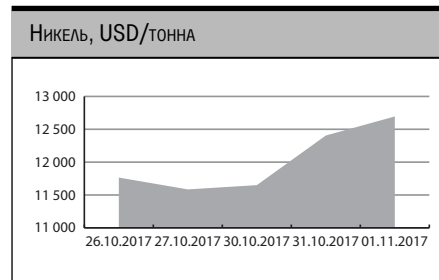
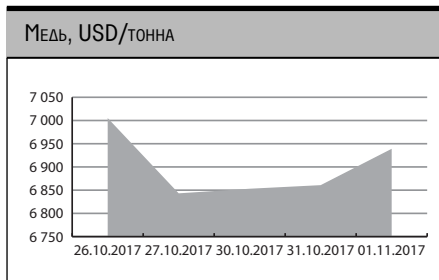
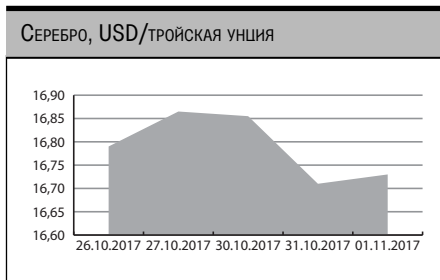
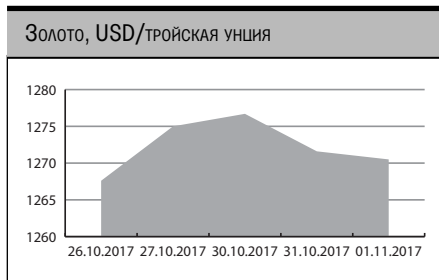
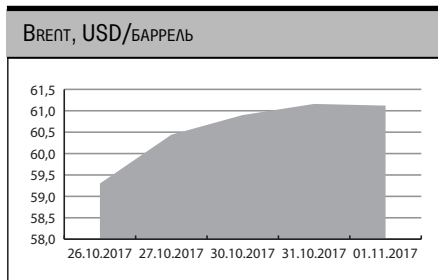
## КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ КАЗАХСТАНА

индекс конкурентоспособности 57 место / 137

ключевые индикаторы 2016 позиция 137

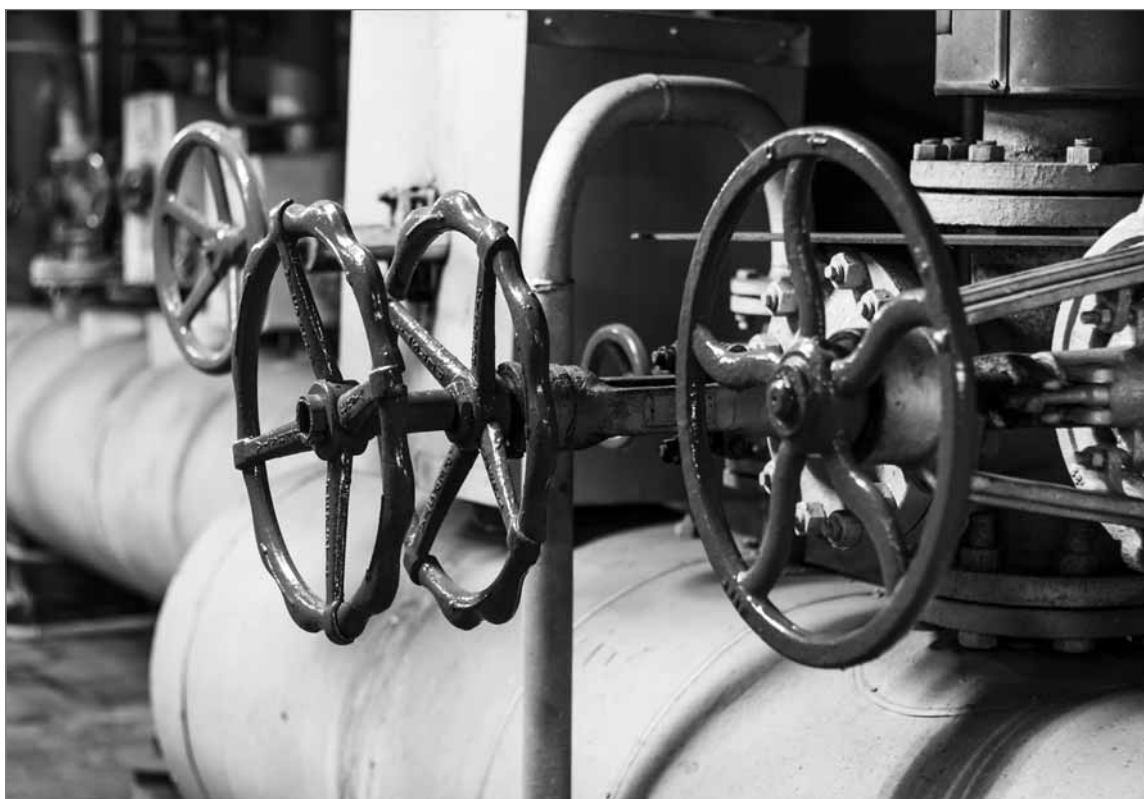
<b>ВВП</b> \$133,8 млрд	<b>общая экономическая ситуация</b> \$98 млрд
<b>ВВП на душу населения</b> \$7452,8 млрд	<b>финансовый рынок</b> \$114 млрд
	<b>инновации</b> \$84 млрд

## ИНДУСТРИЯ



# Чужой среди своих

В Актюбинской области, возможно, появился газовый картель



При акимате области сформировалась группа лояльных ГСО, заинтересованных в том, чтобы вытеснить с этого рынка «не своих»

## Ситуация

На прошлой неделе в Актобе прошел Межрегиональный форум «Проблемы теневого оборота нефти и газа». На мероприятии в основном шла речь о хищениях углеводородов, организованных посредством подключения к трубопроводам. Между тем, в газовой сфере есть и другие стороны. В частности, обезличивания населения так называемым «социальным» сжиженным нефтяным газом (СНГ). Если в других регионах обстановка в «секторе газа» более-менее стабильная, то в Актюбинской области все непросто.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Открывая форум, аким Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев отметил, что теневой оборот нефти и газа – актуальная проблема как для самой области, так и для Казахстана в целом: «Это является вопросом национальной безопасности и стабильности. Последствия теневого оборота нефти и газа известны всем – существенные потери доходов бюджета, отток денежных средств из страны, снижение благосостояния населения, ухудшение инвестиционного климата. Все это в совокупности угрожает выполнению государственных и правительственных программ».

Между тем, в апреле 2017 года в СМИ сообщалось о том, что некоторые газосетевые организации (ГСО), работающие в Актюбинской области, социальный газ пытались продать в Афганистан, чем вызвали дефицит в регионе.

Поскольку в области в тот период работало четыре ГСО, приостановка деятельности двух из них могла способствовать и перебою с поставками СНГ на АГЭС весной этого года. Но ситуация имеет свои нюансы. Несмотря на следственные действия в отношении незаконных экспортеров, при акимате области сформировалась группа лояльных ГСО, заинтересованных в том, чтобы вытеснить с этого рынка «не своих». Они диктуют предельные цены на СНГ, не позволяя их снижать для потребителя. Собственно, это как раз ситуация, о которой говорил аким Сапарбаев – ухудшение инвестиционного климата и снижение благосостояния населения.

По словам представителя ТОО «Центргаз», – газосетевой организации, работающей в двух областях Казахстана, – Дмитрия Болдырева, в настоящее время с апреля 2017 года функцию по распределению газа взяла на себя так называемая Ассоциация поставщиков сжиженного газа по Актюбинской области в лице руководителя Алтынай Мухановой, объясняя это тем, что она представляет интересы всех АГЭС области. Этот же вопрос сейчас курируется управлением предприятия газопоставщика акимата, которое возглавляет Майя Быленова. Кроме того, заместителем акима области Кайрат Бекенов также курирует эти вопросы.

## Как работает система

Социальный газ – это газ, который выделяется по социальным ценам на определенные области. Экспортный газ стоит \$200-300 за тонну, а социальный газ на заводе выделяется по 38 500 тенге с НДС (по данным СМИ установленная Министерством энергетики РК оптовая цена сжиженного нефтяного газа (СНГ) внутри страны составляет 31 360 тенге за тонну с учетом НДС).

В основном на заправках несоциальный газ не реализуется, потому что он дорогой. Его завозят в Акмолинскую область по экспортным ценам, потому что его там не хватает. Так же поступают в Карагандинской области – приобретают его на бирже. На Актюбинскую область выделяется 8200 тонн, и этого объема достаточно для потребителей.

С завода компания получает газ по 38,5 тенге за кг. Маржа с килограмма – примерно 4 тенге от общего объема, общая выручка ГСО составляет около 32 млн тенге.

## Саморегулируемая структура при акимате

По словам представителя ТОО «Центргаз», указанная ассоциация вроде как и не существует. Нет ни протоколов, ни решений собраний. Тем не менее, она практически контролирует распределение по СНГ, заставляет завод, в частности, СНРС, распределять газ в пользу конкретных компаний.

Как говорит Юрий Болдырев, проблемы у его компании начались в 2015 году: «Ситуация всегда была нестабильной – то хорошо, то плохо. В 2016 году нас совсем прижали. Но все же ничего страшного – мы обслуживали только заправки наших давних клиентов и нигде не лезли. В тот период в области было четыре газосетевые организации. На две из них – ТОО «АС Газ Логистик» и ТОО «GoldSteps» – возбудили уголовные дела по поводу экспорта социального газа за рубеж. В результате ТОО «АС Газ Логистик» находится в судебном процессе. Что касается ТОО «GoldSteps», то учредители компанию закрыли и открыли новую на базе старой – ТОО «Еламан».

Также есть костанайская компания «Кепіл сапа-А» («КС-А»), на которую тоже в свое время заводилось какое-то уголовное дело. Кроме того, у одной из компаний обнаружено нарушение в газосетевом оборудовании, они сейчас исправляют его. Тем не менее, мы работали на рынке с апреля по август вдвоем – «КС-А» и ТОО «Центргаз». Нам давали примерно 1,5–2% из общего объема 7300–7700 тонн, которые выделялись на область. Больше мы получить не могли. Мы заявляли, что хотим снизить цену на газ, делать его дешевле. Но чем больше мы этого хотели, тем меньше нам давали. Мы ставим цену дешевле – и получаем газа меньше. Ставим дороже – соответственно, получаем больше. В августе нам было выделено 140 тонн (из общего объема 7700 тонн), а в сентябре – только 30 тонн (из общих 8200 тонн). Недавно министерство энергетики выпустило документ, где заводам рекомендуется создать комиссию по распределению газа в области, в которую будут входить ОЮЛИП Казахстанская топливная ассоциация, местное отделение партии «Нур-Отан», НПП «Атамекен», представители акимата, газосетевые ор-

ганизации и заводы. В июле, когда было распределение на август, представители «Атамекена» выступили по поводу того, что мы не местные и нам тут делать нечего. «Атамекен» и управление предпринимательства акимата сидят в одном здании...»

В своем письме генеральному прокурору РК Жакипу Асанову Юрий Болдырев сообщает: «На общем собрании штаба 23 мая, во главе с представителем акимата, Актюбинской области Бименовой М. С. и Мухановой А. И. было озвучено, что АГЭС, выразившие желание работать с ТОО «Центргаз», будут лишены объема на 33% по причине того, что мы не можем осуществить разгрузку ЖД в актюбинской области, наши доводы, что эти 33% могут быть получены у другой компании – «Кепіл сапа», ими отклонились. Чем ввели в заблуждение представителей АГЭС, воспользовавшись своими служебными полномочиями. Это идет вразрез с действующим законодательством РК – именно с уголовным кодексом. Более того – Муханова А. И. и Бименова М. С. открыто выражали мнение, что ТОО «Кепілсапа» не будет продавать СНГ АГЭС, работаем с нами. Что противоречит схеме распределения СНГ между АГЭС и законодательству РК. А также не нашло подтверждения при личной встрече с руководителем компании «Кепіл Сапа». Также при личной встрече в офисе ассоциации газопоставщиков 19 мая 2017 года, мы узнали, что график забор газа по ЖД также распределение между АГЭС, поставки и оплату контролирует лично г-жа Муханова и ее сотрудники. Что прямо наталкивает на мысль о создании монополии, ее заинтересованности в продвижении компании конкурента, распределении объемов между ГСО. Хотелось бы обратить внимание, что у руководителей компании «Кепіл Сапа» имеются свои точки по розничной реализации сжиженного газа, у руководителя ассоциации есть свои точки реализации, у компании «Центргаз» – нет, мы осуществляем свою деятельность, исходя из выделенных нам полномочий в области распределения льготного сжиженного нефтяного газа, не имея дополнительных интересов в этой сфере.

Хотелось бы обратить внимание на тот факт, что г-жей Бименовой постоянно скрывается информация о распределении, служебные бумаги о распределении передаются в коридорах акимата лично на руки руководителю ассоциации, неоднократно мы просили сделать копии для нашей компании, однако нам всегда отказывала госпожа Бименова, иногда в грубой форме, что никак не вяжется с этикетом государственного служащего».

В заключение отметим, что ассоциация и акимат мотивируют ограничения в распределении газа тем, что у ТОО «Центргаз» нет ЖД тупика в Актюбинской области, а также нет офиса. Да и по закону акимат вмешиваться в процесс распределения не должен. Однако в мессенджере WhatsApp создан общий чат, администраторами которого являются, в частности, начальник штаба Майя Бименова, Алтынай Муханова и помощник заместителя акима. И нелояльную компанию, а также тех, кто с нею сотрудничает, не подключают к этому источнику информации.

# Идеи золотого рынка

Ювелиры Казахстана готовятся к экспансии российского рынка

## Мнение

В конце 2017 года планируется принятие нового Закона «О недрах и недропользовании» и более детального документа – «Дорожной карты развития ювелирной отрасли Казахстана». Директор по производству АО «Казахювелир» Алмаз Жумашев считает, что последовательная реализация норм упомянутых документов позволят сделать отечественный рынок производства и реализации ювелирных изделий конкурентоспособным. Своим видением ситуации на рынке он поделился с «КЪ» в ходе открытия салона премиум-класса компании в Астане.

Мадина МАМЫРХАНОВА

– Что, на ваш взгляд, изменится с принятием нового Закона «О недрах и недропользовании» и «Дорожной карты развития ювелирной отрасли Казахстана»? Каковы ожидания игроков рынка?

– Самое главное ожидание – это принятие комплекса мер по наведению порядка на рынке, он должен стать прозрачным. Для этого в новом отраслевом законе прописаны нормы по обязательному опробованию и клеймению, экспертизе, госконтролю за реализацией и ввозом ювелирных изделий. Для более



эффективной реализации данной нормы и борьбы с «серым» ввозом, государство поделится монополией, и если раньше аккредитация на пробирование была только у Пробирной палаты АО «НаЦЭС», то теперь аккредитация есть и у нас. Думаю, ситуация на рынке, связанная с «серым» ввозом, улучшится с принятием данных документов. Когда весь товар будет проходить жесткий государственный контроль, но при этом будут комфортные налоговые условия, люди выйдут из «тени» и начнут работать официально. Это приведет к тому, что в страну будет завозиться легальный товар, отвечающий высоким требованиям к качеству и, как следствие, к установлению средней цены на золото, которое будет продаваться на прилавках. Улучшится тогда и ситуация с упла-



Алмаз Жумашев: «Я думаю, мы придем к тому, что будет единый Союз ювелиров и будет какой-то единый казахстанский бренд ювелирных изделий». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

той налогов. А это можно сделать, если проверять товар именно на наличие клейма, пробы. Эта работа налоговых органов.

Важным пунктом Дорожной карты развития ювелирной отрасли является снижение таможенного бремени. В Министерстве по инвестициям и развитию обещали рассмотреть возможность снижения пошлин на ввоз оборудования для отрасли.

Некоторые пункты Карты уже реализованы. В частности, в рамках ее реализации государство разрешило аффинажным заводам часть золота продавать напрямую ювелирам – эта мера существенно

облегчила нам жизнь. Например, аффинажному заводу «Тау-Кен Алтын» дано право до 300 кг аффинированного золота в год реализовывать ювелирам Казахстана. Золото реализуется нам по цене лондонской биржи металлов на день осуществления операции. Это, конечно, при 25-тонной производственной мощности данного завода 300 кг реализуемых ювелирам кажется ничтожным количеством, но в то же время эти 300 кг – то количество золота, которое позволяет уверенно чувствовать себя на рынке ювелирам страны.

– А какова на сегодня доля теневого рынка?

– Около 70-80%. Сложно сказать, каков его объем в денежном выражении...

– А если в целом говорить о перспективах рынка. Каковы они?

– Перспективы роста объемов рынка есть ввиду того, что менталитет казахстанцев очень тесно связан с какими-то мероприятиями: тои, дни рождения, свадьбы, юбилеи и так далее. Ни одно из этих торжеств не обходится без подарков. Это сфера поэтому будет развиваться.

Мы каждый год наращиваем объем производства. Есть новые планы, идеи. В настоящий момент изделия из России составляют основную часть импорта ювелирных изделий на наш рынок, мы планируем ответную экспансию с эксклюзивными изделиями в стиле «этно». Мы принимаем участие во многих международных выставках в Гонконге, Стамбуле, Италии и видим, как со стороны мастеров, так и со стороны населения, большой интерес к нашим национальным узорам. Есть спрос. Этот тренд во всем мире популярен, но мы начнем с ближайшего соседа. Наши мастера разрабатывают потрясающие эскизы, переосмысливая традиционные казахские мотивы. Думаю, тут мы серьезную конкуренцию составим сибирской этнике.

Еще одна тенденция наметилась в данной отрасли: все ювелиры Казахстана – и мы в том числе – идем к тому, что скоро создадим какой-то казахстанский бренд и будем продавать не просто ювелирные изделия, а изделия, наполненные историей, смыслом и символикой. Тенденция такая наметилась. Ювелиры Казахстана потихоньку объединяются, на сегодня есть несколько гильдий, есть Лига ювелиров и еще некие группы. Я думаю, мы потихоньку придем к тому, что будет единый союз ювелиров и будет какой-то единый бренд.

БИРГЕ 20 ЛЕТ  
ВМЕСТЕ

**Жаңа тұрақты бағыт!**  
**Новое регулярное направление!**

# Ақтау → Шарджа

Астана, Алматы, Шымкент және Ақтөбе қалаларынан ауысып отыруға ыңғайлы (бейсенбі мен жексенбі сайын)  
**Ашылуы 29 қазан күні!**

С удобной стыковкой для Астаны, Алматы, Шымкента и Актобе (по четвергам и воскресеньям)  
**Открытие 29 октября!**

8 (7252) 99 88 80  
**scat.kz**

# Маркетинг без аналитики — уже не жилец

## Маркетинг

Развитие цифровых каналов не повлечет за собой исчезновения традиционных коммуникаций с клиентами среди банков и ритейлеров. Бизнес-консультант в области клиентской аналитики SAS Максим Цуканов рассказал, как ее инструменты используются в бизнесе, и какой банковский продукт остается самым маржинальным.

### Ольга КУДРЯШОВА

— Как банки и ритейлеры привлекают клиентов с помощью клиентской аналитики?

— Клиентская аналитика работает с уже существующей клиентской базой. Поэтому не совсем правильно говорить про привлечение, скорее, это изучение особенностей и выявление дополнительных потребностей, которые есть или могут возникнуть у текущего клиента компании. Например, если мы рассматриваем клиента банка, имеющего кредитную карту или зарплатный счет, мы прогнозируем, что ему еще может понадобиться: кредит, ипотека, страховка, карта-копилка. В каком-то смысле это тоже привлечение, но не в число клиентов, а в число потребителей отдельных продуктов.

Сегодня клиент может достаточно быстро и безболезненно переключаться между разными финансовыми институтами или ритейлерами, многие являются клиентами сразу нескольких организаций. Поэтому, помимо генерации новых лидов, для устоявшегося бизнеса важно развивать текущую клиентскую базу, создавать интересные для потребителя условия. Это как раз тот комплекс мер, на который может повлиять клиентская аналитика.

— Можно ли говорить, что сейчас привлечение идет в основном с помощью digital?

— Во-первых, смотря что считать digital, а во-вторых, смотря какая у компании бизнес-модель. Digital — это достаточно пространственный термин, под ним каждый понимает свое. Если подразумевать под digital цифровые каналы, то смысл сводится к перечню способов коммуникации с клиентом. Есть традиционные каналы, например, call-центры, офисы, где процесс коммуникации, как правило, более-менее автоматизирован, а есть digital-каналы — мобильное приложение, сайт, страницы бренда в соцсетях и т. д. Через эти каналы банкам пока тяжело работать в силу того, что обычно они развиваются подрядчиками или находятся вне ведения системы CRM.

Сейчас многие компании начинают вкладывать средства в построение коммуникаций через цифровые каналы. Но традиционные каналы не отмирают. Доля коммуникации через тот или иной канал зависит от конкретного банка, от того, какой сегмент клиентов для него является приоритетным.

— Если сравнить эффективность и расходы на аналитику, то выгодно ли организациям внедрение подобных систем? Быстро ли они окупаются?

— Бизнес не инвестирует деньги, не имея представления о последующей отдаче. Со своей же



Маркетинг, который функционирует без применения аналитики, почти полностью вымер. Фото: Олег СПИВАК

стороны мы видим, что спрос только растет. Окупаемость, как правило, рассчитывают совместно с достижением бизнес-цели, ради которой внедряют решение. У нас это происходит еще на этапе разработки бизнес-кейса. Например, если в компании была поставлена цель повысить выручку за счет расширения продуктовой корзины клиентов, то задача аналитики — помочь в достижении заявленных показателей эффективности, или в нашем примере — количества тех самых продуктов, которые придутся на одного клиента из целевого сегмента.

— Каков потенциал розничного кредитования в Казахстане, если смотреть через призму бизнес-аналитики?

— Думаю, как и в России, в Казахстане одним из самых маржинальных продуктов является POS-кредит, поэтому многие розничные банки стремятся работать в этом направлении кредитования. У банков Казахстана достаточно широкие возможности для клиентской аналитики. Аналитика может помочь оформить кредит прямо в точке продаж, сделать релевантное предложение или персонализировать сайт или marketplace. В корпоративном секторе используются похожие методы, но под несколько иные задачи. Можно определить потребность организации в сервисах и услугах, предугадать возможные переход клиента на обслуживание в другой банк, вероятность дефолта и т. д.

— Какие продукты наиболее и наименее привлекательны для банков?

— Мы уже говорили про POS-кредитование и потребительские кредиты — обычно это самые высокомаржинальные продукты. Далее следуют кредитные карты, кредиты наличными, специализированные кредиты — от банка к банку ситуация варьируется, в зависимости от того, какую нишу тот определяет для себя как ключевую. Конечно, бывают и универсальные банки, которые работают с разными категориями клиентов, но, как правило, кредитные продукты с наиболее

высокими ставками максимально эффективны и маржинальны. На них и ориентируются банки.

— Способны ли инструменты клиентской аналитики изменить негативное отношение к бренду?

— Безусловно, да. Для этого необходим правильный подход к построению клиентского опыта. Клиентская аналитика позволяет предотвратить возникновение негативного события. Например, если клиент должен внести платеж по кредиту, чтобы избежать просрочки, банку стоит напомнить ему об этом и заранее, и в день платежа. Или, к примеру, если клиент звонит в call-центр и говорит, что банкомат «съел» его карту, не стоит предлагать ему оформить дополнительную кредитную карту или взять кредит. В ходе разговора клиентская аналитика поможет правильно оценить контекст обращения и подобрать правильные предложения. Например, подсказать адрес ближайшего отделения, где можно получить новую карту, или предложить бесплатное снятие наличных в банкоматах сторонних банков, чтобы успокоить клиента. Когда проблема решена и клиент готов к диалогу, можно приступать к предложению других продуктов.

Те случаи, когда с организацией происходят какие-то негативные имиджевые события, уже не лежат в области клиентской аналитики. Однако в подобных случаях она может предугадать, какие клиенты склонны негативно отреагировать на эту ситуацию, чтобы у компании была возможность максимально быстро минимизировать возможный отток.

— Какова роль клиентской аналитики в условиях цифровизации экономики?

— В этом вопросе необходимо понимать задачи применения аналитики. Существует описательная аналитика, позволяющая сделать выводы на основании событий, которые уже произошли. Она должна работать достаточно быстро и качественно, ведь в современном мире нет времени на ожидание, необходимо получать

моментальную обратную связь. Другой подход — это предиктивная аналитика, которая позволяет загодя прогнозировать наступление каких-то событий.

Если рассматривать экономическое влияние, то аналитика способна снизить издержки в организации или поспособствовать росту доходов. В зависимости от аналитического решения, мы заключаем планируемый срок, в течение которого оно должно окупиться. Обычно окупаемость достигается за счет роста прибыли в результате повышения отклика на предложения и снижения оттока. Бывает, что аналитические модели не увеличивают доход, но позволяют очень сильно снизить издержки.

— Как взаимодействуют клиентская аналитика и маркетинг?

— Можно сказать, что маркетинг, который функционирует без применения аналитики, почти полностью вымер. Ведь если мы что-то делаем и не понимаем, какие последствия это несет, мы долго не протянем, в современном мире обязательно нужна обратная связь. Чем быстрее и качественнее обратная связь, тем больше у организации шансов выжить.

Что касается эффективности каналов, то e-mail по-прежнему остается самым конверсионным из них и позволяет получить наибольший отклик. Главная задача при работе с этим каналом — правильно составлять e-mail-рассылки. Клиентская аналитика помогает выбрать правильную аудиторию для этих рассылок, чтобы отправлять письма только тем группам людей, которые действительно заинтересованы в получении таких сообщений. Наибольшая конверсия будет достигнута, если e-mail персонализирован, если он будет включать актуальное клиенту предложение и если он будет отправлен в тот момент, когда клиенту удобно прочитать сообщение.

— Какие инструменты для определения портрета клиента вы используете?

— Существует несколько инструментов. Когда мы говорим про выделение клиентского профиля, можно использовать простую сегментацию по признакам или правилам. К примеру, можно указать в качестве критериев выбора такие параметры, как регион, социальную и возрастную группы, средний доход, сферу деятельности. Есть аналитическая сегментация, когда базу клиентов разделяет на сегменты модель. Она выделяет несколько групп или кластеров, внутри которых будут достаточно однородные клиенты. Нужно понимать, что чем больше сегментов, тем более схожими будут клиенты внутри каждого из них и тем выше вероятность «попадания» выбранного предложения в целевую аудиторию. Сейчас маркетинг переходит к такому типу сегментирования, когда каждый клиент рассматривается как отдельный сегмент, и с ним уже происходит дальнейшая работа.

— Такие инструменты дороже? — Эти инструменты используют несколько другой подход. Все те же аналитические модели могут делать подбор предложения как по сегменту, так и для каждого клиента отдельно. Существуют особенности построения витрины, сбора и хранения данных, по которым будет обучаться модель для подбора релевантных предложений. Это более затратный способ, но он приносит большую отдачу.

# Квалификацию врача подтвердят «лицедеи»

## Минздрав

В Казахстане готовится революция в сфере проверки квалификации медиков: для перехода на новый уровень врачам придется проходить автоматизированное тестирование, а потом исполнять главную роль в «спектакле», где актеры будут симулировать приступы той или иной болезни — естественно, «профильной» для тестируемого медика.

### Иван ВАСИЛЬЕВ

Новые правила подтверждения квалификации казахстанских врачей, по словам заместителя генерального директора Республиканского центра развития здравоохранения Айман Искаковой, планируется внедрить к 2020 году. К этому времени, как сообщила она в ходе онлайн-конференции 25 октября, все врачи вместо нынешней сертификации будут проходить лицензирование в начале своей карьеры («один раз — и на всю жизнь»). А затем на протяжении врачебной карьеры подтверждать уровень своей квалификации, имея возможность продвигаться по категорийной лестнице выше.

При этом процедура подтверждения квалификации врачей подтвердится существенной модификацией, поскольку для руководства Республиканского центра развития здравоохранения, по признанию Айман Искаковой, не является секретом, что сейчас можно успешно пройти тестирование или сдать экзамен, просто заплатив «зную сумму».

«Есть сейчас небольшой элемент коррупции», — сказала она. — И поэтому мы хотим полностью автоматизировать этот процесс тестирования, уже пилотный проект идет: будут внедрены интеграционный портал и единая интегрированная информационная система, которая исключит всякий человеческий фактор, воздействие человека извне. В ней будет создаваться личный кабинет экзаменуемого, где, не выходя из дома, ты можешь зарегистрироваться, выбрать удобную для тебя дату прохождения экзамена, там же можно увидеть результат экзамена», — добавила представительница руководства центра развития здравоохранения.

На руки тестируемый будет получать бланк с результатом тестирования и штрих-кодом, подтверждающим его подлинность. Помимо этого, система тестирования будет наделена функцией распознавания личности, то есть дважды один и тот же врач сдать экзамен для внесения корректив в оценку первой попытки уже не сможет.

«И есть функция предупреждения неправомерных действий, то есть ты не сможешь туда зайти и испортить ответы. Ты сдал один раз, результат выходит с кодом — и этот же результат автоматически выходит на экране, его подделывать нельзя», — пояснила Айман Искакова. — Во вторую часть экзамена — сдачу практических навыков, тоже внесут изменения. Со следующего года планируются ввести так называемые стандартизованных пациентов — специально обученных актеров. Их роль — симулировать какой-то клинический случай. Экзаменатор отметит действия врача, наблюдая за ними дистанционно, через видеомонитор. Оценки будут ставиться на планшет и сразу уходить в систему, где они интегрируются с первым этапом и суммируются», — рассказала она. Нововведения решено было внедрить после того, как в Министерстве здравоохранения признали качество работы по повышению

квалификации медиков у нас оставляет желать лучшего, что связано с двумя основными причинами — уровнем преподавания на этапе повышения квалификации медиков и с несовершенством учебных программ. И то, и другое связано с излишней либеральностью рынка этих услуг.

«Чтобы осуществлять этот вид деятельности, не требуется лицензирование, это мировая практика», — пояснила спикер в ходе онлайн-конференции. — То есть любой человек может открыть ТОО, если он хочет проводить образовательные мероприятия, и начать заниматься этим. А качество знаний, которые он дает, никто оценить не может. И сейчас очень много различных частных ТОО, которые занимаются этим. К сожалению, мы не можем отследить качество их работы, то есть нет каких-то механизмов их лицензирования, поэтому мы сейчас продумываем, как это сделать. Один из механизмов — это внедрение аккредитации для этих организаций, но это не даст желаемого эффекта, потому что аккредитация — дело добровольное. То есть мы не можем обязать их. Но я думаю, что это произойдет естественным путем — после того, как изменится система сертификации врачей. Сейчас врачи идут в центры повышения квалификации в большинстве случаев для того, чтобы повысить категорию, а в будущем, если эта процедура станет автоматизированной, уже не будет возможности получить сертификацию нелегальным способом, заплатив какие-то деньги».

Основным следствием того, что при тестировании и на экзамене врачи должны будут «действительно продемонстрировать какие-то знания и доказать их», по мнению руководства центра развития здравоохранения, станет голосование врачей ногами против «шарашкиных контор».

«Тогда они (врачи — «Къ») будут просто вынуждены искать такую организацию, которая дает качественное образование — а мы составим рейтинг этих организаций, и я думаю, в конкурентной среде организации, дающие некачественное образование, сами просто исчезнут», — убеждена Айман Искакова.

Что касается совершенствования учебных программ, то здесь основной упор делается на дифференциацию циклов повышения квалификации.

«Сейчас циклы повышения квалификации проводятся недифференцированно, то есть на один и тот же цикл может попасть как молодой врач с недостаточной компетенцией, так и его опытный коллега», — поясняет представительница центра. — Мы сейчас хотим перейти на компетентностный подход, когда учебные модули, учебные программы будут составляться с учетом этих компетенций. И выдавать сертифицированные курсы, на которых будет расписано, какие компетенции врач освоил на данном курсе. Соответственно, учебные программы будут создаваться дифференцированно, в зависимости от квалификации врачей», — добавила она.

Одновременно Минздрав разрабатывает профессиональные стандарты по каждой медицинской специальности, в каждом из которых будет прописано, какими компетенциями, на каком уровне квалификации должен владеть тот или иной медик. В этом году разработано три таких стандарта, один из них — по стретинговому делу — уже утвержден, еще два (врачей общей практики и медицинских менеджеров) находятся на утверждении. В последующем же такие профессионалы с категориями подразделениями внутри каждого из них появятся по всем медицинским специальностям.

## Құрметті кәсіпкерлер, «Іскерлік байланыстар» құралының қатысушылары!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді ҚР мен ҒФР арасындағы Басқарушылық кадрларды даярлау бағдарламасын және «Іскерлік байланыстар» жобасын іске асыру қорытындысын жөніндегі кеңейтілген конференциясына шақырады.

Конференция 2017 жылдың 9 қарашасында сағат 13.00-ден 18.00-ге дейін Астана қаласының Park Inn by Radisson Astana Hotel қонақ үйінде өтеді.

Барлық сұрақтар бойынша +7 1712 901 641 немесе +7 1712 919347 (ішкі: 2118) нөміріне хабарласуға болады.

## Уважаемые предприниматели, участники инструмента «Деловые связи»!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в расширенной Конференции по итогам реализации Программы подготовки управленческих кадров и проекта «Деловые связи» между РК и ФРГ.

Конференция пройдет 9 ноября 2017 года в г. Астана по адресу: Park Inn by Radisson Astana Hotel с 13.00 до 18.00 часов.

За дополнительной информацией обращайтесь +7 1712 901 641 либо +7 1712 919347 (вн. 2118).



Қолайлы рейстерді орындаңыз:  
Совершайте удобные перелеты:  
**АЛМАТЫ → ТАРАЗ**

Два раза в неделю по ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ  
Аптасына екі рет, ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты,  
+7 (727) 356 14 14 нөміріне қоңырау шалу немесе қала  
агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар.  
Забронировать и приобрести билеты на рейсы  
QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com,  
в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах  
вашего города.





ЖАҢА БАҒЫТ



НОВЫЙ РЕЙС

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Любовь цесаревича



## Кино

В казахстанский прокат вышел фильм Алексея Учителя «Матильда», в котором режиссер «Последнего героя», «Прогулки» и «Дурака» пытается переосмыслить историю любви цесаревича Николая (будущего Николая II) и прима-балерины Мариинского театра Матильды Кшесинской.

Елена ШТРИТЕР

Россия конца XIX века. Цесаревич Николай (Ларс Айдингер) ждет свадьбы с принцессой Аликс Гессен-Дармштатской (Луиза Вольфрам), но внезапно увлекается балериной Мариинского театра Матильдой Кшесинской (Михалина Ольшанская), которая отвечает наследнику престола взаимностью. Счастье длится до приезда в Россию принцессы Аликс. Дальше Маля начинает выносить Ники мозг, требуя отказаться от короны и принцессы и жениться на ней. Ники, наплевав на все и с воплями «Маля!», носится за обиженной любовницей по всему дворцу. Аликс невозмутимо (ну, почти невозмутимо) готовится к свадьбе в компании императрицы Марии Федоровны (Ингеборга Дапкунайте). А где-то рядом бродит граф Воронцов (Данила Козловский), который любит Матильду и ненавидит Николая (еще бы, он ей цветы дарил, а она...). Сумбурно, но как есть.

Задолго до выхода в свет фильм получил скандальную репутацию — организация «Христианское государство — Святая Русь» отправила в кинотеатры Москвы больше тысячи писем с требованием отказаться от проката фильма «Матильда», в котором их «чувства оскорблены» темой внебрачной связи Николая II. Также в «оскорблении чувств верующих» фильм обвинила депутат Госдумы Наталья Поклонская, попросившая Генпрокуратуру проверить «Матильду».

Высказалась и РПЦ, заявив, что все это «клевета и пошлость». Насчет клеветы — не знаю, здесь история на стороне режиссера: Романов действительно встречался с Матильдой до своей коронации и помолвки. В этом нет никакой клеветы, нравы просто были такие. А вот насчет пошлости... Откровенно говоря, после просмотра

очень хочется согласиться с РПЦ. По крайней мере, определение «пошлость» священнослужители подобрали очень верно. Причем, знаете, пошлость не скабрезная, а как сказал господин Мерзяев («О бедном гусаре замолвите слово»): «Строка великого Росина, и где — на торте! Какая пошлость».

А еще очень хочется сказать знаменитое «Не верю!» Станиславского. Причем в данном случае относится это отнюдь не к игре актеров — здесь все без претензий, а к... самим персонажам, или, точнее, к сценарию. И ладно бы дело было просто в некой исторической неточности. В конце концов, фильм на документальность не претендует, а значит, в нем есть место художественному вымыслу. Но хотелось бы видеть какую-то логику. А здесь ее, как, впрочем, и внятной мотивации, нет. Создатели фильма сетуют на то, что изначально он задумывался как сериал, а потом сценарий пришлось спешно сокращать, но это никоим образом не объясняет его нелепости и несуразности.

Действительно, крайне сложно поверить, что цесаревич Николай — такой, каким он показан в фильме — мог стать императором. Да и вообще, судя по манере поведения, вырос в императорской семье. А балерина, пусть даже и прима, вызывающая всеобщее восхищение, но по сути своей безродная девица, может всерьез надеяться на свадьбу с наследником престола. К слову, об одной из причин точно говорит фраза театрального директора: «Мы не публичный дом! Мы лучше: у публичного дома нет казенных субсидий!» (увы, веяние времени — профессия балерины тогда не считалась уважаемой).

Вообще складывается ощущение, что господин Учитель по какой-то причине испытывает к своим героям чувство глубокой личной неприязни. Ибо цесаревич Николай в его представлении даже не влюбленный юноша с тонко чувствующей душой (упоминать об особенностях воспитания царских детей, пожалуй, не будем), а инфантильный капризный мальчишка, который самостоятельно шагу ступить не может. И не потому, что запрещают, а потому, что — простите уж — мозгов не хватает. Так и живет — что сказали, то и делает. Папа сказал на балерину внимание обратить — обращает. Мама говорит короноваться надо — значит надо. Невеста о свадьбе напоминает — поженимся, конечно. Любовница тоже статус сменить хочет — что ж, «сделаю все, чтобы

жениться на тебе»... В общем, невластелин, а пластилин. Кто что хочет, тот то и лепит. Повторюсь еще раз: совсем не верится, что такой человек мог стать императором. Да и вообще вырасти в семье императора.

Что касается Кшесинской, то тут тоже не все гладко. С одной стороны, Учитель, вроде, относится к ней с симпатией, пытается представить ее милой барышней и потому опускает ее многочисленных покровителей до и после Николая. С другой же стороны, не совсем понятно ее категоричное «Я не буду содержанкой!», сказанное после объявления о скорой свадьбе с принцессой Алекс. То есть до этого события роль содержанки ее вполне устраивала (возможно, манила призрачным сиянием императорская корона?), а вот после устраивать перестала. Да и вообще ближе к середине фильма возникает серьезные сомнения в ее адекватности.

Или принцесса Аликс, которая, забыв обо всем, носится по Петрограду, добывая кровь соперницы для того, чтобы отдать ее странному то ли экстрасенсу, то ли ученому немецких кровей герру Фишеру, который проводит спиритические сеансы, держит водолечебную клинику и ставит какие-то странные опыты. К слову, вообще непонятна его роль в этой сомнительной истории...

Начальник сысской полиции Власов (Виталий Кищенко) сначала пытается запугать зарвавшуюся фаворитку, потом ее устраивает, но в результате спасает и отпускает под честное слово больше не лезть в жизнь Ники. Вы видите в этом логику? Особенно если учесть, что госпожа Кшесинская до сих пор уж в чем-чем, а в послушании и уважении к тайному сыску замечена ни разу не была...

В результате самыми адекватными персонажами остаются императрица-мать Мария Федоровна, император-отец Александр III (Сергей Гармаш) и, как ни парадоксально, герой Данилы Козловского — он по сценарию псих, соответственно как псих себя и ведет.

Впрочем, не все так плохо. Искреннюю благодарность хочется выразить композитору Марко Белтрами — музыка подобрана идеально, художникам — в частности, художнику по костюмам Надежде Васильевой (костюмы и правда великолепны) и оператору Юрию Клименко за потрясающие атмосферные панорамы Петербурга. Без них смотреть на происходящее на экране было бы совсем уж невыносимо.

## Искусство в исламских традициях

## Выставка

Что мы подразумеваем, говоря об исламской традиции в искусстве? Стихи Омара Хайяма, миниатюры, потрясающе красивые ковры... Да, в общем, много чего. Но все это относится к прошлым векам. А вот понятие современного искусства с исламской традицией не ассоциируется. И, как оказалось, очень зря.

Анна ЭМИХ

Музей Виктории и Альберта (Великобритания) представил в Алматы выставку финалистов четвертой премии «Джамиль», которая присуждается современным художникам и дизайнерам, вдохновленным исламскими традициями в искусстве, ремеслах и дизайне. Премия проводится каждые два года, начиная с 2009 года, и в ней могут принять участие художники и дизайнеры со всего мира: «Это современное искусство и дизайн, вдохновленные исламской традицией. Художником может быть как человек из Британии или Бразилии, так и художник из мусульманских стран», — рассказал бессменный куратор премии Тим Стенли. — В этом основная цель выставки — показать, что истоки современного искусства кроются и в мусульманских традициях».

В экспозиции выставки произведения 11 художников из самых разных стран: Бразилия, Египет, Иран, Ливан, Пакистан, Турция и Великобритания. Это победитель четвертой премии «Джамиль» Гулам Мохаммад, и финалисты — Дэвид Чалмерс Элсворф, Рашид Араин, Лара Ассуад, Канан, Джемдет Ерек, Саханд Хесамиян, Люсия Кох, Шахпор Поян, Ваель Шавки, Бахия Шехаб.

Отправляясь сюда, забудьте обо всем, к чему вы привыкли. Ибо у этой выставки свой совершенно непередаваемый колорит. Некоторые ее экспонаты можно лишь услышать, а с некоторыми — участвовать в процессе творения. Как с работами бразильской художницы Люсии Кох. За основу своей «Витрины» она взяла узорчатые оконные экраны, которые во вре-



мена мусульманского владычества прижились в Португалии, а потом «перекочевали» и в Бразилию. Так вот, сдвигая рамы в произвольном порядке, можно получить совершенно нереальные теневые картины на стене. И процесс этот затягивает так же, как разглядывание калейдоскопа.

Канан в двух представленных на выставке работах использует визуальный язык османской миниатюры (Стамбул изображен сверху, здания плоские, перспективы нет), чтобы изобразить, как полиция использует пушку против демонстрантов во время событий 2013 года.

Обладатель четвертой премии «Джамиль» Гулам Мохаммад ремесло, которым занимается, придумал сам. Его на первый взгляд непритязательные работы поражают своей глубиной при более близком рассмотрении. Их основа — старые книги, которые Мохаммад покупает на блошином рынке. Он вырезает из книг слова на языке урду и делает своеобразные коллажи, превращая традиционно двухмерные объекты в трехмерные. Эти работы еще и символичны, поскольку художника интересует не только визуальная составляющая, но и сам язык. Как его конструкции ограничивают и передают смысл? Как язык связан с нашей идентичностью? В своих работах он пытается найти ответы на эти вопросы и создает скульптурную языковую форму.

Ранее выставка проходила в музее «Пера» (Стамбул, Турция), где Гулам Мохаммад был объявлен победителем, а также в Азиатском культурном центре (Кванджу, Южная Корея).

«Выставив работы победителей премии в музеях разных стран, мы

хотели подчеркнуть, что она не британская, а международная. Кроме того, у музея Виктории и Альберта самая большая в мире программа международных туров. Мы отправляем наши выставки в музеи самых разных стран. В частности, очень много работаем с Россией. Там мы представили экспозицию победителей и финалистов третьей премии «Джамиль». И в России нам предложили представить наш проект и в Казахстане», — рассказал Тим Стенли.

Государственный музей искусств им. А. Кастеева является третьей и финальной площадкой для проведения данной выставки. Как объяснил господин Стенли, во-первых, сейчас уже активно идет работа над следующей премией, а во-вторых, многие экспонаты находятся в частной коллекции и хозяева ждут их возвращения.

Надо сказать, что при всей своей простоте и внешней неказистости (уж простите, но на первый взгляд все так и выглядит), экспозиция действительно завораживает. В этом зале можно бродить часами, впадая в легкий медитативный транс под звуковую инсталляцию Джемдета Ерека.

Премия «Джамиль», учрежденная в партнерстве с Art Jameel, была задумана после реконструкции Зала исламского искусства V&A, который открылся в июле 2006 года для того, чтобы показать богатое культурное наследие исламского мира. Главной целью конкурса стало установление диалога между визуальными традициями ислама, представленными в экспозиции, и современной культурой, расширение представления об исламском искусстве и его месте в мире.

**НОВОГОДНИЙ КОРПОРАТИВ**

6 видов меню от 17 000 ТЕНГЕ

62% СКИДКА НА РАЗМЕЩЕНИЕ (С УЧЕТОМ ЗАВТРАКА) В НОЧЬ КОРПОРАТИВА

**ЗАБРОНИРУЙТЕ ЛУЧШУЮ ДАТУ В МЕЖДУНАРОДНОМ ОТЕЛЕ УЖЕ СЕЙЧАС!**

+7 7172 79 00 00

**WYNDHAM GARDEN**  
Astana

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ОТПРАВЛЯЕМСЯ К СОСЕДЯМ

air astana

Планируйте свое путешествие по привлекательным ценам в красивейшие соседние города.

КАЗАНЬ от 68 500т	С.-ПЕТЕРБУРГ от 74 000т	БАКУ от 89 000т
ТБИЛИСИ от 92 000т	МОСКВА от 106 500т	

\* в обе стороны, включая сборы.

airastana.com