

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 10 (686)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 10 (686), ЧЕТВЕРГ, 6 АПРЕЛЯ 2017 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
КУДА УХОДЯТ
ДЕНЬГИ?

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР ВАЛЮТНОГО
РЫНКА

04

ИНВЕСТИЦИИ:
АКЦИИ BEST BUY ВЫЙДУТ
НА НОВЫЕ РЕКОРДНЫЕ
УРОВНИ

04

**КАРЬЕРА/
МЕНЕДЖМЕНТ:**
ПОД ЖЕНСКИМ
НАЧАЛОМ

06



* Бриф-новости

Транзит увеличит товарооборот

Товарооборот между Казахстаном и Азербайджаном может вырасти в несколько раз в ближайшие 2-3 года и достигнет \$500 млн. Об этом на расширенной встрече в ходе своего официального визита в Баку 3-4 апреля заявил Нурсултан Назарбаев.

>> 2

Госнужды рождают «шоковую» компенсацию

Для нужд обороны и нацбезопасности в Казахстане могут начать изымать земли. Мажилис Парламента принял в работу законопроект по вопросам регулирования земельных отношений, расширяющий перечень случаев, при которых возможно изъятие земель для государственных нужд. Документ был разработан после массовых протестов против продажи земли иностранцам и стал итогом работы земельной комиссии.

>> 3

Бюджеты утекают в интернет

Рынок видеорекламы в сети интернет, несмотря на снижение в предыдущие годы, по итогам 2016 года показал впечатляющий рост. Более того, он вырвался в лидеры как самый быстрорастущий сегмент на медийном рынке Казахстана. Об этом 4 апреля в Алматы сообщили организаторы первой конференции по видеорекламе – представители онлайн-кинотеатра TVZang и компании цифровых медиа Vi Digital Kazakhstan.

>> 7

Требуются профессионалы

Казахстанские торговые центры адаптируются к условиям новой реальности в отношениях как с потребителями, так и с арендаторами. В свою очередь, ритейлеры, планирующие зайти на площадки новых ТРЦ, должны понимать, что пришло время, когда добиться успеха можно только при условии профессионального роста и самосовершенствования. Об этом говорили участники дискуссии, состоявшейся в рамках деловой программы традиционной выставки Central Asia Fashion Spring 2017.

>> 7

Отдать в хорошие руки

Во избежание конфликта интересов, возникших в результате разработки комплекса мер по оздоровлению банковского сектора, Национальный Банк РК перекладывает часть своих полномочий на плечи правительства. Отвечая на запрос «Къ», регулятор объяснил причины своих действий.

>> 8

Куда перетекают вклады населения?

На фоне разговоров о возможных сдвигах в банковском секторе Казахстана за январь-февраль 2017 года в банках наблюдался отток депозитов. С начала года вклады в БВУ сократились на 397,8 млрд тенге, или на 3,52%. При этом за прошедший год доля депозитов населения в национальной валюте увеличилась почти в 2 раза, что указывает на рост доверия казахстанцев к тенговым активам.

>> 9

Новая модель экономики

Как успеть войти в 30 развитых стран?

Стратегия

Министр национальной экономики РК Тимур Сулейменов заявил, что для достижения поставленных целей по вхождению Казахстана в 30 ведущих стран мира государству нужна новая экономическая модель, где ключевыми драйверами должны стать сельскохозяйственная и промышленная отрасли. «Къ» опросил экспертов по важнейшим пунктам данной модели.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Министр национальной экономики РК Тимур Сулейменов заявил, что с существующими темпами роста экономики Казахстан может не успеть войти в 30 самых развитых стран в поставленные сроки. Для улучшения ситуации ведомство разрабатывает новую модель экономического роста.

«Исходя из темпов экономического роста, которые складываются у нас сейчас, которые у нас есть в рамках прогноза социально-экономического развития на пять лет, мы с этой задачей можем не успеть. Так как у нас темпы закладываются порядка 3,5% в год. Мировая экономика растет также на порядка трех процентов в год. Поэтому для того, чтобы выдержать эту конкуренцию и вырваться вперед, нам необходимо искать новые источники роста, новую модель роста. Новая стратегия будет направлена на достижение среднегодовых темпов роста экономики на уровне 5-6% в год, то есть нам необходимо дополнительно 2-3% прироста», – заявил министр. По словам Тимура Сулейменова, большой скачок в росте экономики страны может быть достигнут за счет привлечения частных инвестиций, а упор будет сделан на промышленную и сельскохозяйственную отрасли.

На сегодняшний день в Казахстане уже складывается благоприятная картина для роста экономики страны именно в этом направ-



Согласно новой модели приоритетными отраслями станут промышленность и сельское хозяйство

лении. К примеру, по данным Национального банка РК в 2016 году приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) превысил \$20 млрд. По сравнению с 2015 годом этот показатель вырос на 40%. Основными получателями ПИИ стали горнодобывающая деятельность и промышленный сектор.

По данным аналитического агентства Eirpmg, за прошлый год объем прямых инвестиций в сельское хозяйство Казахстана вырос на 51% по сравнению с 2015 годом и составил 253 млрд тенге. При этом в январе-феврале этого года инвестиции составили 19,4 млрд тенге, что на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

«Однако доля сельского хозяйства в общем объеме всех инвестиций в экономику РК остается низкой – по итогам 2016 года она выросла до 3,3% – с 2,4%. Такая ситуация показывает отношение инвесторов, высоко оценивающих риски финансирования агросекто-

ра, к отрасли. С другой стороны, это также свидетельствует о возможности самих сельхозпроизводителей, которые не могут кардинально увеличить инвестиции в обновление своих фондов», – считают аналитики Eirpmg.

Председатель ассоциации «Мясной союз Казахстана» Максат Бактибаев считает, что сейчас сельхозтоваропроизводители, конечно, заинтересованы в государственной поддержке в виде различных кредитов и субсидий, но тут нужно ставить вопрос об эффективности этих средств.

«Тут надо четкую грань провести между завуалированной соцпомощью и реальной поддержкой, трамплином – что из подсобного хозяйства на 10 сотках он стал полноценным фермером с собственной землей. По земле и ее раздаче сельчанам я не вижу пока никаких подвижек, а это, как ни крути, основа для фермеров», – говорит собеседник «Къ».

Как заявил Тимур Сулейменов, также важными направлениями новой модели роста станут экспорт казахстанской продукции и импортозамещение. Для этого будет разработана Национальная экспортная стратегия, которая позволит найти новые ниши на внешних рынках. «В данной стратегии мы планируем совместить наши возможности в части экспорта товаров и транспортировки. В первую очередь будет укрепляться казахстанское присутствие на рынках ЕАЭС, Китая и стран Центральной Азии».

По словам заместителя председателя правления НПП «Атамекен» Нуржана Альтаева, сейчас доля отечественной продукции на китайском рынке ничтожно мала. Но казахстанская сторона делает все возможное, чтобы снять барьеры для экспорта в Поднебесную. «Китай – это огромный рынок для казахстанских предпринимателей, особенно в сфере производства продовольственной и сельскохо-

зяйственной продукции. Ежегодно Китай импортирует из зарубежных стран продовольствие на \$117 млрд, 50% того, что потребляет Китай – это импортная продукция».

«Достигнуты договоренности о том, что уже в этом году будут сняты барьеры на ввоз в Китай казахстанского мяса – говядины и баранины. В мае планируется подписание протокола о снятии ограничений на ввоз меда из Казахстана в Китай. Сегодня мы провели здесь большую встречу с бизнесменами, представляющими крупные предприятия Китая по переработке сельхозпродукции и проведению торгово-закупочной деятельности. В Китае действует аналог Национальной палаты предпринимателей – он называется Комитет по содействию международной торговле, который объединяет более 80 тысяч бизнесменов КНР», – добавил Нуржан Альтаев.

>> 2

Трагедия обнажает вопросы безопасности

Безопасность

Теракт в петербургском метро, по последним данным, унес жизни 14 человек, 62 пострадали. Из-за теракта на усиленный режим перешли службы не только России, но и Казахстана. КНБ РК объявил о том, что в республике будут усилены меры безопасности.

Дарья МАКСИМОВА

Взрыв ...

Взрыв в петербургском метро произошел в понедельник. По свидетельствам очевидцев, он прогремел в вагоне поезда вскоре после того, как он отъехал от станции «Сенная площадь» в сторону «Технологического института». Погибло 14 человек, 62 пострадали. Очевидцы рассказали журналистам, что люди выбирались через разбитые окна поезда. «Все произошло на ходу, поезд не останавливался. На «Технологическом институте» все выжили. Мы увидели, что соседний вагон раскурочен, окна разбиты, нет света, кровь», – рассказал один из свидетелей произошедшего в интервью изданию «Бумага».

По данным Национального антитеррористического комитета, причиной взрыва стало самодельное взрывное устройство. Кроме того,

в комитете заявили, что еще одна бомба была обнаружена в бесхозной сумке на станции метро «Площадь Восстания». Она не взорвалась и была обезврежена взрывотехниками.

Следственный комитет России сообщил, что решение машиниста не останавливать поезд во время взрыва помогло предотвратить еще большее количество жертв.

Теракт в Петербурге отчасти напоминает «теракты, которые были в Москве в 2010 году на станциях метро «Лубянка» и «Парк Культуры», отметил в разговоре с РБК глава думского комитета по безопасности Василий Пискарев.

По его словам, по характеру разрушений вагонов можно сделать вывод, что взорвалось «безоболочное устройство».

Вечером в понедельник в отделе полиции Петербурга пришел мужчина, похожий на человека с фотографии, которого СМИ назвали подозреваемым в совершении теракта. «Он увидел себя по ТВ и испугался», – сказал источник РБК в правоохранительных органах. По его словам, мужчина к совершению теракта не причастен.

Все петербургское метро закрыто, а все пассажиры из него эвакуированы. Усилены меры безопасности в метрополитенах и других городах, в том числе в Москве. Власти Санкт-Петербурга объявили трехдневный траур по жертвам взрыва, произошедшего в понедельник в поезде на перегоне между станциями метро

«Сенная площадь» и «Технологический институт».

Акция устрашения

Трагедия в метро сильно меняет политическую реальность, прокомментировал РБК политолог Николай Миронов. «От разговоров о недовольстве и проблемах (в связи с антикоррупционным митингом 26 марта) мы перейдем к разговорам о безопасности, а на этом поле власть чувствует себя более уверенно», – рассуждает он. Такие события скорее сплачивают общество. Думаю, будет очередное усиление мер безопасности, хотя оно и так постоянно происходит». Теракт прямо во время выступления президента в центре города – это «акция устрашения и откритка» террористов властям, что никакие меры безопасности их не останавливают, уверен эксперт.

Использование терактов для завинчивания гаек – отечественная традиция, поэтому исключать подобного развития событий нельзя, сказал РБК политолог Аббас Галлямов. По его мнению, в политическом смысле на теракт возможны два типа реакции. Первая – «отброси разногласия и сплотимся вокруг власти, а любой, кто против, – тот и есть национал-предатель». Вторая реакция – недовольство властью, которая допустила теракт. «Понятно, что Кремль сейчас сделает все для того, чтобы заглушить реакцию второго типа. Для этого он, скорее всего, максимизирует первую, –

рассуждает политолог. – Даже если Кремль этого не сделает, в стране найдется масса желающих продемонстрировать свою лояльность властям, поэтому без призывов к завинчиванию гаек не обойтись».

Усилили меры безопасности

Национальная полиция Украины сообщила, что до 15 мая переходит на усиленный режим работы в трех городах, где есть метро: в Киеве, Харькове и Днепре. В Казахстане также усилили меры безопасности. В экстренном порядке прошло селекционное заседание правительства, где с заявлением выступили представители КНБ РК.

«В связи со взрывом в Санкт-Петербурге мы дали указание республиканскому оперативному штабу по борьбе с терроризмом усилить меры на объектах транспорта. В алматинском метрополитене, безусловно. Кроме этого, мы усиливаем фильтрационную работу на границе. Для нас самое важное – это усиление агентурно-превентивной работы», – сообщил заместитель председателя Комитета национальной безопасности РК Нурғали Билисбеков в ходе селекционного заседания правительства.

Кроме того, Комитет национальной безопасности призвал акимов без ажиотажа усилить меры безопасности, передаёт корреспондент МИА «Казинформ». «Пользуясь присутствием акимов на связи, хотел бы попросить принять все

меры для того, чтобы без ажиотажа, спокойно, в рабочем режиме (алгоритмы все известны, действия механизмов усиления известны), совместно с нашими представителями департаментов, которые являются заместителями руководителей оперативных штабов в кризисных ситуациях, отработать и принять соответствующие меры», – сказал Нурғали Билисбеков.

Главная террористическая угроза для Казахстана исходит, как и ранее, от последователей нетрадиционного религиозного течения салафизм – именно они, по словам заместителя председателя Комитета национальной безопасности Нурғали Билисбекова, представляют собой основу для формирования новых радикальных группировок в Казахстане.

>> 3

Громкие теракты

По данным РИА Новости, всего за 2015-2016 годы в мире было совершено 29-30 крупных терактов, в результате которых погибли более 1662 человек и более 2000 человек ранено. Если в 2015 году теракты были совершены преимущественно в азиатских странах, то в 2016 году – в Европе и СНГ.

Госнужды рождают шоковую компенсацию

Государство

Для нужд обороны и нацбезопасности в Казахстане могут начать изымать земли. Мажилис парламента принял в работу законопроект по вопросам регулирования земельных отношений, расширяющий перечень случаев, при которых возможно изъятие земель для государственных нужд. Документ был разработан после массовых протестов против продажи земли иностранцам и стал итогом работы земельной комиссии.



Компенсации, предлагаемые казахстанцам за землю, изъятую для государственных нужд, несопоставимы с рыночными ценами

Олеся БАССАРОВА

Напомним, в мае прошлого года в нескольких регионах Казахстана прошли митинги против продажи земли иностранцам. В итоге президент Казахстана Нурсултан Назарбаев отчитал чиновников за ненадлежащее разъяснение норм Земельного кодекса и наложил вето на ряд норм документа.

Нацбезопасность — серьезный повод!

В целом население было против продления аренды земли до 25 лет для иностранных граждан. После этого была создана земельная комиссия во главе с **Бакытжаном Сагинтаевым**, которая предложила продлить мораторий до конца 2021 года. Президент согласился с предложением. Специальная комиссия по земельной реформе на протяжении нескольких месяцев ездила по регионам и собирала предложения от казахстанцев. Ряд предложений вошел в законопроект, взятый сейчас мажилисом в работу.

По словам депутата **Сапархана Омарова**, основные положения законопроекта касаются установления прозрачных механизмов предоставления сельскохозяйственной землей посредством подробной регламентации деятельности конкурсной комиссии по предоставлению права землепользования, а также усиления контроля за рациональным использованием земель сельскохозяйственного назначения и выполнением обязательств взятых на себя инвесторами путем ведения постоянного мониторинга.

Также законопроектом госорганы наделяются полномочиями по определению предельных максимальных размеров земельных участков сельскохозяйственного назначения, предоставляемых в аренду казахстанцам.

«Кроме того, законопроектом расширяется перечень исключительных случаев, при которых возможно изъятие земель для государственных нужд: для развития индивидуального жилищного строительства и обеспечения сельского населения пастбищными угодьями. Рассматриваются вопросы, связанные с предоставлением земель для нужд обороны и национальной безопасности», — сказал г-н Омаров на пленарном заседании мажилиса.

Законопроектом определены требования предоставления сельскохозяйственной территории и другие.

Предлагаемые законопроектом нормы направлены на развитие публичности в деятельности местных исполнительных органов и от-

крытости процесса предоставления сельскохозяйственной земли, заключил Сапархан Омаров.

Конституция прошла мимо

В целом все правильно и красиво, особенно когда звучит с высоких трибун. Однако когда дело касается деталей процесса изъятия земель для государственных нужд у казахстанцев, последние испытывают серьезный шок. Дело в том, что компенсации, предлагаемые государством, несопоставимы с рыночными ценами изымаемых земель. То есть купить на выплаченные средства аналогичное жилье уже не получится. А уж о том, как было ранее, когда люди на компенсацию покупали по несколько квартир, и думать не приходится. Речь о том, как бы выжить в данной ситуации.

Если говорить предметно, то суть сводится к следующему. В статье 27 Конституции РК предусматривается принудительное отчуждение имущества для государственных нужд в исключительных случаях с равноценным возмещением потерь. Но руководством с численными компенсациями служит вовсе не Конституция, а Земельный кодекс и закон о госимуществе.

Юрист в области земельного права **Бакытжан Базарбек** в интервью **caravan.kz** отмечает: «В 2010 году был принят закон о госимуществе. В статье 67 прописано, что стоимость земельного участка, перешедшего к собственнику по гражданско-правовой сделке, то есть договору, или по решению суда, определяется в размере стоимости, указанной в договоре или в решении суда, но не превышающей рыночную стоимость. То есть вы купили участок 20 лет назад за сумму, на которую сегодня и автомобиль-то не купишь. Плюс вы заплатили за коммуникации, обустроили территорию, сделали детскую площадку, но закон говорит лишь о сумме, указанной в договоре. А это голый участок из прошлого. Как быть? Получать эти гроши? Люди даже не могут взять однокомнатную квартиру, хотя сегодня у них особняк забирают. А у кого-то указано в договоре 2–3 млн тенге, как это было в Алматы».

Если в договоре не указана сумма сделки, тогда землю изымают по кадастровой стоимости, однако она намного ниже рыночной и купить что-либо аналогичное на выплаченные деньги гражданином уже не сможет.

«В Конституции четко сказано, что в нашей стране равным образом признаются государственная и частная собственность. То есть вы не можете сейчас выйти и где-то забить колышки, захватив землю. Государственная кара в отношении таких лиц очень жесткая. Но по-прежнему теперь обратную сторону. Как защищается частная собственность? Изъятие земель для госнужд — это узаконенное вмешательство в частную собственность. В западных странах вообще такое изъятие запрещается, ведь оно нарушает базовые принципы прав человека, право на имущество. В некоторых штатах Америки изъятие возможно, но в крайне исключительных случаях. Но у нас исключительные случаи перечислены в статье 85 Земельного кодекса, и это целый перечень», — цитирует юриста **caravan.kz**.

Не использовал? Верни!

Со злополучными десятками сотками, обещанными каждому казахстанцу, тоже вопрос непростой. В конце прошлого года президент страны Нурсултан Назарбаев приказал провести ревизию земель, принадлежащих частным лицам, и вернуть в госсобственность те участки, что не используются много лет по целевому назначению. Как и где они продаются?

В декабре прошлого года на отчетной пресс-конференции руководитель Алматинского управления земельных отношений **Алтынбек Ахметов** попытался ответить журналистам на этот вопрос.

По его словам, в прошлом году было выявлено 360 неиспользуемых участков. Но на продажу эта земля не выставляется, на нее наложено обременение, и она будет находиться в госрезерве.

«Если более трех лет земельный участок не осваивается, а таких примеров у нас в городе достаточно, то он может быть оформлен в обременение и по решению суда изъят. Как распорядился глава государства, тем, кто держит землю в качестве недвижимости, выплатят те суммы, которые они в свое время уплатили за покупку участка», — отметил тогда г-н Ахметов.

По его словам, управление является рабочим органом комиссии по предоставлению земельных участков в городе Алматы. Ими рассмотрено 7812 заявлений физических и юридических лиц о предоставлении земельных участков, из которых 3046 одобрено (39%), по 4766 заявлению (61%) в их удовлетворении отказано с указанием конкретного

мотива отказа. Продолжены также работы по оформлению, заключению и выдаче соответствующих договоров на земельные участки.

Управлением от лица акимата заключено в целом 1904 договора, из которых 103 — по купле-продаже земельных участков; 1720 — на право временного землепользования (аренды); 81 — по купле-продаже права аренды земельных участков.

Необходимо отметить, что одним из важных направлений деятельности управления является обеспечение полного и своевременного исполнения поступлений денежных средств в бюджет города от продажи земель в частную собственность и выкупа права аренды. Так, за 11 месяцев 2016 года общий объем поступлений в бюджет составил 1 442 174,0 тыс. тенге, из них 1 398 638,0 тыс. тенге — от продажи земельных участков (на площади 20,46 га) и 43 536,0 тыс. тенге — от продажи права аренды земельных участков (на площади 3,93 га).

В настоящее время территории города составляет 68,35 тыс. га и состоит из пяти категорий земель. Это земли: населенного пункта — 30,1 тыс. га, или 44%; промышленные, транспорта — 5,75 тыс. га, или 8,4%; сельскохозяйственного использования — 9,1 тыс. га, или 13,3%; особо охраняемых природных территорий, оздоровительного и историко-культурного назначения — 22,8 тыс. га, или 33,4%; водного фонда — 0,6 тыс. га, или 0,9%.



Изъятие земель для госнужд — это узаконенное вмешательство в частную собственность. В западных странах вообще такое изъятие запрещается, ведь оно нарушает базовые принципы прав человека, право на имущество. Бакытжан БАЗАРБЕК, юрист в области земельного права

Куда уходят деньги?



Распределение денег по ГСЗ и грантам вызывает массу вопросов у НПО

Общество

В Казахстане несколько НПО объединились для мониторинга распределения бюджетных средств по государственному социальному заказу (ГСЗ) и государственному грантовому финансированию. Как заявляют участники консорциума, деньги от государства получили организации-пустышки.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Казахстане создан консорциум по общественному мониторингу распределения ГСЗ и грантового финансирования. По словам участников объединения, сам процесс распределения денег вызывает много вопросов.

«Суть дела такова: в феврале мы подали документы на лоты по госзаказу. Я очень надеялась, что мы сможем наконец основательно заняться проблемами детских и подростковых суицидов, брошенных младенцев, беременности несовершеннолетних и многими другими острыми вопросами. Сможем перейти от слов к делу. Но на одних общественных началах далеко не уедешь. Теперь мы видим такую картину: из 300 НПО лоты выиграли только около 40 НПО. Некоторые забрали по два лота. Нет информации о том, чем будут заниматься получатели бюджетных денег, какие у них проекты, освещены ли будут важные для всех нас проблемы, о которых я сказала выше. Такой информации нет нигде! И дальше мы с вами вряд ли увидим, куда уйдут миллионные лоты. Вопросов очень много, ответов практически нет», — заявила представитель РОО «Национальный родительский совет» **«Ата-Ана» Жанна Ахметова**.

Как отметил председатель ОО «Союз отцов» **Куаныш Джуматаев**, кто и на основании каких критериев получает эти средства, как выполняется работа — все это остается вне поля зрения общественности.

«Государственный социальный заказ — это огромные средства. Только по официальному сообщению Министерства по делам религий и гражданского общества, в 2016 году финансирование составило 9,4 млрд тенге. Недавно проводился конкурс на госгранты, которые распределялись центром. Общая их сумма составила 600 млн тенге. Конкурс проводился от имени Министерства по делам религий и гражданского общества. Итоги конкурса вызвали массу вопросов, в частности о странных организациях, которые участвовали и победили. Одна из них, например, была создана за неделю до конкурса», — рассказывает **Куаныш Джуматаев**.

На сегодняшний день распределение денег по ГСЗ и грантам занимается Центр поддержки гражданских инициатив (ЦПГИ), который и был создан в целях достижения прозрачности при распределении денежных средств. Однако у представителей консорциума возникли вопросы по работе ведомства.

По словам президента ОФ **ELAMAN Алмаза Ержана**, их организация тоже не получила финансирования на проведение анализа положения инвалидов, а в выигравшей конкурс НПО нет ни одного инвалида. «Грант на проведение анализа текущего положения людей с ограниченными возможностями выиграла организация, где нет людей с ограниченными возможностями. А мы не прошли. Конвенция о правах инвалидов только набирает силу в Казахстане, но в ней сказано, что проблемы инвалидов должны решать сами инвалиды. Несмотря на то что мы проиграли лот, хотелось бы предложить работать в этом направлении

вместе, наши эксперты всегда готовы помогать», — говорит **Алмаз Ержан**.

Президент ассоциации безопасности дорожного движения «Общая дорога» **Арсен Шакуев** сообщил, что их организация не выиграла в конкурсе, потому что предоставила цветную копию документа. «Мы участвовали в конкурсе грантов Центра гражданских инициатив. Мало того, что нужно было собрать кучу ненужных бумаг, в то время как за рубежом все это делается меньше чем за неделю, так мы еще получили отказ из-за того, что предоставили цветную копию документа», — рассказал собеседник «Къ».

«Почему среди лотов не представлены социально значимые проблемы, такие как детский суицид, высокая смертность на дорогах, брошенные матерями дети? Почему такие разные суммы: кому-то 2 млн, а кому-то 100 млн тенге? Как некоторые НПО умудряются выигрывать сразу по два лота? В стране модернизация 3.0, а система конкурсов — как в Советском Союзе», — возмутился общественник.

Председатель правления Центра поддержки гражданских инициатив **Нурлан Утешев** согласился с тем, что общественный мониторинг распределения финансовых средств нужен: «К сожалению, сейчас много людей ищут, но мало кто из них читает. То же самое касается этой группы НПО, которые подавали документы, но не вышли в качестве грантополучателей. Общественный мониторинг нужен. Это даст нам возможность наглядно показать, что мы открыты и у нас все честно. Нужно разработать мониторинг госзаказа, подготовить и принять. Просто так ходить по мероприятиям или заходить в любое время и говорить: «Покажите, что вы делаете по этому проекту» — мы не можем. Это будет мешать НПО реализовывать проекты».

Заместитель председателя правления ЦПГИ **Дина Кененсарина** заявила, что неправильно заполненные документы стали причиной отказа некоторым организациям в получении ГСЗ или гранта.

«Такого факта не существовало. Эта организация вместо оригинала печати, которая должна была быть в документе, предоставила сканированную копию печати на цветном принтере. По существу, это противоречит законодательству, и это не является оригиналом печати», — рассказала о ситуации с ассоциацией «Общая дорога» **Дина Кененсарина**.

Зампред ЦПГИ добавила, что всем организациям были высланы уведомления о том, что предоставленные документы не в порядке. Также, по ее словам, несмотря на схожие названия лотов, они различны в методике, результатах и самих мероприятиях.

Комитет по делам гражданского общества Министерства по делам религий и гражданского общества РК поддержал членов консорциума. В ведомстве разделяют беспокойство общественников по вопросам прозрачности и качества реализации социальных проектов.

«Следует отметить, что с первых дней создания Министерство по делам религий и гражданского общества проводит работу, направленную на совершенствование механизмов формирования и мониторинга государственного социального заказа. По конкретным фактам, изложенным в вашем (консорциум) обращении, в НАО «Центр поддержки гражданских инициатив» нами направлен соответствующий запрос для дальнейшего представления необходимых разъяснений.

Мы приветствуем вашу инициативу по проведению общественного мониторинга реализации государственного социального заказа и, безусловно, выражаем готовность к сотрудничеству», — говорится в сообщении Комитета по делам гражданского общества.

Трагедия обнажает вопросы безопасности

Безопасность

«Конечной целью должно быть устранение социальной базы для распространения экстремистской идеологии — прежде всего это приверженцы салафизма, которые остаются основой для формирования новых радикальных групп», — сказал г-н Билисбеков во вторник на заседании правительства во время рассмотрения хода реализации госпрограммы по противодействию религиозному экстремизму и терроризму.

Контрпропаганда действеннее арестов. По словам заместителя главы КНБ, в последнее время намечаются позитивные сдвиги в профилактической работе: усилена профилактика религиозного экстремизма в учреждениях образования — через интернет-порталы, действует реабилитационный центр, который ведет работу с осужденными радикалами. «В 2016 году адресной профилактики охвачено 32,1% последователей нетрадиционных религиозных течений», — сообщил г-н Билисбеков.

Министр обороны **Сакен Жасузаков** обратился к акиматам регионов с просьбой поактивнее нарезать землю под индивидуаль-



Жертвой теракта в Санкт-Петербурге стал казахстанец Максим Арышев

ное жилищное строительство, с учетом расположения воинских частей. «Вы знаете, что в сфере противодиверсионной безопасности законодательно установлены запретные зоны вокруг объектов, особенно с боеприпасами», — сказал г-н Жасузаков.

«Поэтому у меня просьба к акимам областей: на местных уровнях обратить особое внимание на выделение земли, потому что, выделяя землю под строительство объектов и жилья, они приближаются к складам с боеприпасами. Боеприпасы, вы знаете, уже у нас

очень возрастные, и в случае каких-то диверсионных действий может быть воздействие на население и на объекты», — добавил он.

После этого выступления премьер-министру **Бакытжану Сагинтаеву** оставалось лишь признать, что система противодействия терроризму и его предупреждения в стране нуждается в дальнейшем совершенствовании. По меньшей мере в части обеспечения безопасности возможных объектов террористических атак и минимизации последствий таковых, сообщил «Sputnik Казахстан».

Откуда угроза?

В ходе заседания г-н Билисбеков подчеркнул совместную работу с Федеральной службой безопасности России, а также опроверг информацию о причастности к взрыву уроженца Казахстана **Максима Арышева**.

На данную тему политолог **Аскар Нура** написал на своей странице в «Фейсбуке», что «несколько лет назад на экспертной площадке Фонда им. Ф. Эберта афганские эксперты возмущались, почему в Центральной Азии и России эксперты активно говорят об «угрозах, исходящих из Афганистана», приводя свой контраргумент: «Это ваши граждане воюют на нашей территории в составе незаконных вооруженных формирований, а не наоборот».

В последнее время то в Турции, то в США и России появляются публикации, где в качестве подозреваемых в произошедших или намечаемых терактах указываются граждане стран ЦА. Вот и сейчас после теракта в Санкт-Петербурге возникает нештучный вопрос перед органами власти наших стран и силовыми структурами: что со всем этим делать и как эффективно вести борьбу? Кроме того, вопрос по имиджу. Нехороший дискурс получается: развиваем туризм и привлекаем инвестиции, а можем прослыть регионом — поставщиком террористов, отмечает он.

Вагим Смирнов,
генеральный директор
кинокомпании «Двадцатый Век
Фокс СНГ»

В киноиндустрии Вагим Смирнов работает на протяжении 19 лет.

Начиная с 1998 года занимал должность директора по рекламе и продвижению в компании «Гемини Фильм Интернациональ», на тот момент являвшуюся официальным

дистрибьютором компании Twentieth Century Fox в России и странах СНГ.

В 2008 году Вагим Смирнов занял позицию заместителя генерального директора по маркетингу и рекламе компании «Двадцатый Век Фокс СНГ».

В апреле 2011 вступил в должность генерального директора кинокомпании «Двадцатый Век Фокс СНГ».

Наши сборы в Казахстане за прошлый год увеличились на 27%

В декабре 2014 года одно из самых крупных региональных подразделений 20th Century Fox International – компания «Двадцатый Век Фокс СНГ» – открыла свое представительство в Казахстане, втором после Украины рынке в странах СНГ по кассовым сборам и посещаемости. О том, как изменился казахстанский рынок за это время, предпочтениях казахстанской публики, а также внутренней кухне работы киностудии мы поговорили с генеральным директором «Двадцатый Век Фокс СНГ» Вадимом Смирновым.

Елена ШТРИТЕР

– Вадим, скажите, нынешняя, скажем так, не слишком теплая политическая ситуация между Россией и США, как-то повлияла на «Двадцатый Век Фокс СНГ»?

– Никак не повлияла. На корпорации в целом скорее сказались ситуация не политическая, а экономическая, которая за ней последовала. В частности падение курсов национальных валют по отношению к доллару. Рубль подешевел вдвое, соответственно вдвое обесценились те «роялти», которые зарабатывает головная компания. То есть если раньше сборы в 12 млн рублей, к примеру, составляли \$4 млн, то сейчас это \$2–2,5 млн.

А с политической точки зрения не произошло абсолютно ничего. Ни в худшую, ни в лучшую сторону. «Двадцатый Век Фокс» – большая корпорация. Это огромная машина, которая делает качественное кино, интернационально ориентированное в большинстве своем. И оно как потреблялось в России и странах бывшего Советского Союза, так и потребляется.

– А какими стали последствия экономического спада? То есть, из-за снижения дохода головной компании, вы, может быть, стали получать меньше фильмов...

– Нет. Понимаете, прелесть работы корпорации в России, да и в других странах – не важно, на каком континенте они находятся – заключается в том, что локальные офисы вольны выбирать любой продукт и выпускать столько картин, сколько, по их мнению, рынок «переварит». Соответственно и количество производимых картин осталось тем же самым. Мы по-прежнему вольны принимать решения о выборе продукта, как и раньше. То есть мы сами решаем, будет ли не будет та или иная картина работать в России и СНГ. Здесь ничего не изменилось.

– А как обстоит ситуация на казахстанском рынке?

– Что касается наших фильмов, то сборы в Казахстане за прошлый год увеличились на 27%. И, что важно, не столько за счет повышения цены на билеты (наценка весьма незначительна), сколько за счет увеличения визитов в кинотеатры. В Казахстане на наши картины в прошлом году пришло на 21% больше зрителей, чем годом ранее.

– Вы сказали, что сами принимаете решение о выпуске в прокат тех или иных фильмов. На чем вы основываетесь при выборе картин?

– Прежде всего, на опыте, подсказывающем нам кассовый потенциал будущей картины. Нам удается с точностью в 95 процентов прогнозировать и кассовые сборы, и количество зрителей. Впрочем, бывает, что ошибаемся, чаще – в меньшую сторону, когда фильм работает выше ожиданий (мы стараемся быть консервативными в прогнозах), но случаются и обратные истории.

– Как отличаются вкусовые пристрастия по странам СНГ?

– Для казахстанской аудитории характерна любовь к хорошему семейному кино. В том числе, и в первую очередь – анимационные картины высшей пробы, такие как фильмы от DreamWorks Animation, Walt Disney и т. д. Живой пример: по итогам прошлого года на первом месте в казахстанском кинопрокате был «Зверополис» с 450 млн тенге общих сборов.

На втором месте после семейного кино идут знаковые событийные картины. Блокбастеры. Мне показалось, казахстанская публика чуть более интеллигентна и более разборчива. У глуповатых комедий с юмором ниже пояса – в Казахстане меньше шансов, чем на других территориях.

Говоря и жанровых и вкусовых предпочтениях, следует отметить, что казахстанская публика также самозабвенно любит фантастику и



Если государство поддерживает национальный язык, оно должно хотя бы частично субсидировать дубляж

фэнтези, как и российская.

– Во время нашего прошлого интервью, около года назад, вы говорили, что пока не планируете снимать кино в Казахстане. Максимум, возможно, какие-то локации для российских фильмов. Сейчас что-то изменилось?

– Пока нет. Объясню почему. Занимаясь производством казахских фильмов на территории Казахстана для студии экономические цели не являются приоритетом. Расходы на то, чтобы снять большую качественную дорожную картину велики, а гарантии того, что эти расходы окупятся в прокате – крайне мало. Логика совместного со-производства «Фоксом» фильмов на различных территориях такова, что картина должна вернуть львиную долю понесенных расходов за счет местной дистрибуции, и «одобрат» кассу на международном рынке. Так происходит, например, в Западной Европе, странах, в Латинской Америке. Но если предположить, что снято кино в Казахстане совместно с местными продюсерами, на окупаемость можно рассчитывать, только имея в виду казахстанский прокат. А рынок пока еще не готов потянуть столь значительные суммы.

– Насколько я знаю, многие казахстанские и российские фильмы довольно успешны как авторское или фестивальное кино. Да. Из российского кино сразу приходит на ум Звягинцев с «Левиафаном». Но в прокате это весьма скромные сборы, не сопоставимые с понесенными расходами. Оно потому и «авторское» или «фестивальное» кино, потому что не массовое.

– Итак, вы не торопитесь брать российские фильмы в кинопрокат. По каким критериям вы выбираете картины, в которых готовы принять участие?

– Мы не «не торопимся». Мы подходим к этому процессу прагматично и взвешенно. Первый и главный критерий – насколько картина обещает быть кассовой. И каково соотношение необходимых инвестиций в производство к доходам от проката и продаж.

– А как можно заранее сказать, какими они будут?

– Открою страшную тайну. Это не так сложно, как может пока-

заться, или как это представляют некоторые наши коллеги, окутывая всё завесой тайны, многозначительности и сакрального знания. Это трудоёмкий, всесторонний и беспристрастный анализ. Мы подвергаем анализу буквально всё: и общий климат на рынке, и историю работы аналогичных фильмов, и послужные списки продюсеров/режиссеров/актеров, и даже политическую ситуацию. В результате мы выходим на некое заключение, «эпикриз», как говорят медики. В этом заключении мы также учитываем все возможные риски, просчитываем несколько сценариев развития событий (упроощенно «плохой», «удовлетворительный», «оптимальный», «хороший» и так далее). Если большинство этих сценариев находятся в комфортной, «зеленой» зоне – проекту даётся «зеленый свет».

– Вы вмешиваетесь в маркетинг? Когда картина практически готова и самое время запускать трейлеры, рекламу...

– Отечественные фильмы или зарубежные?

– Давайте поговорим о зарубежных картинах.

– «Вмешиваются» обычно в спор хозяйствующих субъектов, а мы маркетинг реализуем, причем в полном объеме и полном смысле этого слова. Во-первых, мы всегда живо участвуем в создании и выборе маркетингового креатива. К примеру, у мексиканцев эффективен один вариант трейлера, у французов – другой, у немцев – третий, а в Америке и вовсе четвертый. Всё-таки есть определенная специфика у аудитории разных стран. К примеру, американский трейлер в подавляющем большинстве случаев у нас не работает. У нас аудитория откликается на более сложные и глубокие трейлеры, менее прямолинейные, что ли, – которые американцы бракуют для своего рынка. Конкретно под рынок СНГ что-то делается специально не так уж часто, но время от времени бывает. К примеру, для фильма Гора Вербински «Лекарство от здоровья» трейлеры делались для нас самим режиссером и его творческой группой. Ну и в любом случае сама стратегия, что, когда, где и в каких объемах размещается – это исклю-

чительно наша работа.

– В случае с российским кино?

– Тут все немного сложнее. В этом случае у нас всегда есть продюсеры, с которыми мы выпускаем картину, а они все очень непростые люди. И в подавляющем большинстве люди гениальные. А это накладывает определенный отпечаток. Эти гениальные люди не всегда прислушиваются к вещам, которые мы рекомендуем, но нам повезло, что мы с ними в очень хороших партнерских и дружеских отношениях и поэтому порой даже в жестких спорах можем доказать необходимость тех или иных шагов.

– Кстаги, о трейлерах. Насколько я понимаю, от хорошего трейлера зависит очень многое.

– Совершенно верно. Трейлер – это искусство. Пусть искусство рекламы, но тем не менее. И роль, которую играет трейлер в привлечении зрителя, трудно переоценить. Вы абсолютно правы, бывает, что фильм не самый звездный, но хороший трейлер добавляет ему шансов.

– В чем секрет хорошего трейлера?

– Прежде всего, у человека, который его делает, должен быть режиссерский глаз и навыки. Он должен четко чувствовать, что кино, но при этом оставаться абстрагированным от продукта, который рекламирует. Поэтому очень часто производством трейлеров и других креативных материалов к фильмам занимаются не их создатели, а специально обученные люди. Режиссеры, потратившие массу времени, нервов и души на создание картины, перестают быть объективными по отношению к своему детищу, и поэтому не всегда способны отрекламировать фильм так же гениально, каким они его и сделали.

– Приведете пример неудачного трейлера?

– Из нашего опыта неудачных трейлеров, пожалуй, нет. Но могу привести очень смешной пример: я не сразу «распробовал» трейлер к фильму «Исход» Ридли Скотта. Мне показалось, что он очень заунывный и не даёт почувствовать всю полноту эмоций и масштабности картины. Но когда я посмотрел фильм целиком и уже после этого

пересмотрел ролик, он мне понравился гораздо больше. Но я не показатель – у нас так же подчас начинает «замыливаться глаз», поэтому оценивая такие вещи, мы руководствуемся коллективным мнением и реакцией.

– Какая картина «Двадцатый Век Фокс» стала самой кассовой за прошлый год?

– В России это были «Дедпул» и «Выживший». Очень круто сработал «Дом странных детей Мисс Перегрин», вопреки опасениям и скептическим ожиданиям. В Казахстане самым кассовым стал «Дедпул» – на первом месте. 400 млн тенге. Он даже, по-моему, в казахстанском топе по зарубежному кино. Вторая у вас, по-моему, «Келинка Сабина».

– Как вы думаете, в чем причина его популярности? «Дедпул» сложно назвать научной фантастикой, интеллектуальной комедией, да и вообще семейным кино?

– Это хулиганский комикс. Во-первых, наверное, очень важную роль сыграл маркетинг. Когда мы им занимались, мы хулиганили и провоцировали по полной программе. Вы слышали, например, про русский «Твиттер» Райана Рейнольдса? Там же было столько всего веселого и залихватского! Это все делали наши ребята из маркетинга вместе с ним лично и его творческой группой. Он и со Шнуровым в перепалку вступал про «лабутены и штаны»... Было очень весело. К примеру, сразу после приземления в Москве, Райан написал в Твиттере, что едет в отель «на лабутенах и в офигительных штанах». И обратился к Шнурову, мол, так, Сергей? Шнуров ему ответил, что так, да не так. В общем, смеялись все. Много твитов было, как он здоровался со своими поклонницами, как гулял по Москве, как и чем ужинал или обедал. Всё это – не фейк, всё – по правде.

– Вадим, а какой сейчас тренд в кино? К примеру, некоторое время назад на пике популярности было фэнтези, потом научная фантастика...

– Я думаю, популярность того или иного жанра идет по спирали. С каждым разом все выше исполнение и популярность. Да, в одно время одна за одной шли картины фэнтезийного плана, потом, вы абсолютно правы, появились «Гравитация», «Марсианин», «Интерстеллар». Когда же народ немного насытится научной фантастикой, маятник снова качнется в сторону фэнтези. Остальные картины по жанрам тоже идут очень кучно.

– И все же, как других жанров? Комедии, боевики. К примеру, недавно много хвалебных отзывов получил второй «Джон Уик», по сути боевик из 80–90-х. Довольно простенький: беги, стреляй. Да и снятый преимущественно без хромокея...

– Боевики всегда были рабочим жанром. Не миллиардным, но стабильным. Это такая надежная рабочая лошадка. Так же, как и грамотный хоррор, кстаги говоря. У них тоже есть своя стабильная ниша. Причем, туда порой даже затесывается что-то откровенно третьюсерное. К примеру, года два или три тому назад был такой фильм «Пирамида». В перерывах между подпрыгиваниями, когда кто-то неожиданно выскакивал из-за угла, мы хохотали до колик в животе. Но при этом жанр работает. Есть определенная категория людей, которой нравится «пугаться» и «адреналинить».

Но при этом всегда сохраняется интерес к хорошему не общепитовскому, не мейнстримовскому кино. Примером масса: неожиданный успех «Ла-ла-лэнда», отличные результаты довольно арт-хаусного «Лекарства от здоровья»...

– Чем, на ваш взгляд, отличается «общепит» от кино для гурманов?

– «Кино-общепит» – это легкоусваиваемое кино. Там не надо много и глубоко думать. Это аттракцион, где эксплуатируются более примитивные и доступные инстинкты: испугать, обрадовать, шокировать, рассмешить, растрогать и тому подобное. А кино не для всех, то что на грани арт-хауса, уже заставляет думать, копаться в более глубоко запрятанных эмоциях и переживаниях. Хотя арт-хаус тоже разный бывает. Некоторые фильмы, позиционируемые как арт-хаус, порой, смотришь и не понимаешь, а где та самая многозначительная глубокая мысль? Или я тупой, или ешь просто нет. Хотя понятие «арт-хауса» тоже подчас неверно трактуется, преподносится как нечто «элитарное», широким массам недоступное... Возьмите «Черного лебедя» – кино создавалось как авторское, как «арт-хаус», но широкими массами было обласкано и полюбилось.

Другой пример: «Дама Пик» Павла Лунгина, которую мы выпустили осенью. Мы изначально отлично понимали, что больших кассовых сборов не будет. Но нам настолько полюбилось кино, что перед нами не возникало вопросов – работать с картиной или нет. К тому же мы очень давно искренне и самозабвенно любим Павла Семеновича. Когда-то мы отказались от его «Острова» как раз по причине того, что не увидели в фильме коммерческого потенциала. А потом неоднократно об этом пожалели. И вот появилась возможность все же поработать с Мастером. Нам очень понравилась работа Ксении Раппопорт в этой картине. И Вани Янковского. Он блестяще опроверг словосицу, что на детях (или внуках) гениез природа отдыхает. Очень крутой артист. В принципе мы выпустили этот фильм исключительно из любви к искусству.

– То есть «Двадцатый Век Фокс СНГ» участвует не только в коммерчески успешных проектах, но все-таки и в авторском кино? Есть фильмы, снятые из любви к искусству, которые вызывают вашу гордость?

– Это очень субъективно. Но если говорить именно о моем личном мнении, то я ни грамма не жалею, что мы помогли с прокатом веселого молодежного фильма «Всё исправить» режиссера Антона Калинкина. Мы гордимся прокатом фильма «Чемпионы. Быстрее, выше, сильнее». Немало фильмов, которые не собирали миллиарды, но нам и зрителям полюбились.

– Вадим, а в ситуации, когда фильм, который вам предложили, по всем критериям будет коммерчески успешным, но вот, как говорится, душа к нему не лежит. Что будет основным фактором для принятия решения?

– Мы откажемся. Никакие суперсборы не успокоят зудящую совесть.

– Как вообще происходит процесс принятия решения? Пришел режиссер, принес сценарий. Что происходит дальше? У кого право решающего голоса?

– Вообще решение принимается коллективно. Мы глубоко и всесторонне оцениваем материал. Так же, как и в случае с ко-продакшном, тщательно считаем «будущие деньги». Сравним свои ожидания с амбициями продюсеров, и, если есть взаимное понимание, делаем представление нашему региональному офису в Лондоне и головному офису в Лос-Анджелесе, что мы хотим взять на дистрибуцию такой-то фильм. После того как боссы одобряют наш выбор, начинается работа.

– У нас в последнее время очень много разговоров о необходимости дубляжа фильмов на казахский язык. Вы планируете делать какие-нибудь шаги в этом направлении?

– Я обеими руками за стремление государства поддержать национальный язык. И считаю, что это важно, нужно и необходимо. К сожалению, насколько мне известно, на данный момент нет никакой статистики, как работает полностью дублированное на казахский язык кино по отношению к русскому дубляжу. Прежде чем принимать судьбоносные решения, этот вопрос надо подвергнуть всестороннему анализу.

Процесс хорошего качественного дубляжа, по стандартам, принятым в нашей студии, – очень дорогое мероприятие. Мне кажется, государство должно быть последовательным в этом вопросе и субсидировать перевод на национальный язык. Если дублированные копии не будут востребованы публикой и не станут окупаться, рынок потеряет большое количество средних и мелких картин, они просто не попадут в кинотеатры. Если теоретически предположить, что волевым решением нам запретят выводить не на казахском языке, картины со средним и мелким потенциалом проще будет совсем не выпускать, чем дублировать. То есть пострадают и зрители, и кинотеатры, у которых будет меньше контента.

Еще раз повторю, этот вопрос не может решаться в спешке: нужна статистика, нужно всё тщательно взвесить. Государство может принять финансовое участие в переводе картин, а взамен будет решать не только сверхзадача поддержки и сохранения языка, но и появится и очень важный и приятный побочный эффект: практически с нуля может возродиться профессиональная сфера дубляжа. А это и рабочие места, и студии, и голоса, и режиссеры озвучания, и грамотные переводчики, работающие по самым высоким стандартам.

КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ

Сейчас в IT-отрасли наблюдается кадровый голод

Менеджмент

О проблемах казахстанского IT-образования и о том, как могут помочь в их решении образовательные технологии, продвигаемые вендорами, корреспонденту «Къ» рассказал директор «Университетского альянса SAP СНГ» Игорь Белоусов.

Ирина ТРОФИМОВА

– Уровень подготовки молодых специалистов в области IT в Казахстане зачастую подвергается критике, хотя за последнее десятилетие появилось множество вузов, позиционирующих IT в качестве специализации. Согласно ли вы с не очень высокой оценкой подготовки выпускников вузов? В чем, на ваш взгляд, заключаются основные проблемы?

– В свете взятого Казахстаном курса на цифровую трансформацию на вузы страны легла большая ответственность по подготовке нового поколения высококвалифицированных IT-кадров, способных помочь стране идти в ногу со временем. Но, к сожалению, не все учебные заведения успели перестроиться и адаптировать свои программы под новые реалии, и это проблема не только Казахстана.

Основными кадровыми вызовами в IT-отрасли РК на данный момент считаются нехватка IT-специалистов и недостаток практических навыков у выпускников. Отсутствие кадров связывают с недостаточной популяризацией IT-специальностей среди школьников и студентов. Молодые люди на этапе определения своей будущей специальности зачастую не имеют достаточно полного представления о профессии и перспективах своего развития в ней. Решением этой проблемы занимаются сейчас и в США, где, по самым консервативным подсчетам, количество вакансий в сфере IT будет увеличиваться на 50 тыс. позиций в год. Причиной же нехватки практического опыта, необходимого работодателям в сфере информационных технологий, является малое число практических занятий в вузах.

Как показало исследование, проведенное ВЦИОМ и SAP в 2015 году, ожидания руководителей IT-компаний и представления выпускников вузов во многом расходятся: работодатели требуют от соискателей более широкого спектра навыков, чем те готовы предложить. 65% опрошенных в ходе исследования молодых специалистов также отметили, что столкнулись с проблемой устаревших образовательных программ, не отвечающих запросам реального бизнеса.

– Оценивая казахстанский рынок, считаете ли вы необходимым существование такого достаточного количества IT-вузов и факультетов, которое есть сегодня, или вскоре рынок может столкнуться с проблемой перепроизводства общего количества выпускников при общем недостаточном высоком уровне подготовки кадров?

– Правительство Казахстана четко определяет вектор развития страны: в своем недавнем послании народу президент Нурсултан Назарбаев выделил ускоренную



Основными кадровыми вызовами в IT-отрасли РК на данный момент считаются нехватка IT-специалистов и недостаток практических навыков у выпускников

технологическую модернизацию экономики в качестве главного приоритета и призвал обратить особое внимание на новые отрасли, напрямую связанные с информационными технологиями. В стране уже не первый год выделяются значительные ресурсы на разработку программы «Цифровой Казахстан». Конечно, для реализации такого широкого ряда инициатив необходимо большое количество квалифицированных специалистов. Сейчас в IT-отрасли страны наблюдается кадровый голод.

Университеты Республики в свою очередь ощущают потребность в развитии и приобретении нового опыта не только в IT, но и в области инновационных образовательных форматов и концепций. Ярким примером современного казахстанского вуза, выбирающего путь прогрессивных технологий, является Назарбаев Университет, на базе которого с 2012 года развивается интеллектуально-инновационный кластер.

– Сегодня молодые люди зачастую не видят перспектив для работы в своей профессии. Оправдан ли скепсис в отношении будущего IT-сектора в Казахстане? Наблюдается ли тенденция оттока лучших молодых специалистов за рубеж, и что можно предпринять, чтобы заинтересовать молодых специалистов?

– Поддерживаемые и продвигаемые правительством инициативы, направленные на поднятие уровня технологического развития страны, свидетельствуют о том, что специалисты в сфере IT останутся востребованными. Для решения этой задачи используются не только внутренние ресурсы, но и помощь со стороны иностранных учебных заведений.

Одним из главных трендов на данный момент является сотрудничество представителей международных IT-компаний и вузов: для подготовки специалистов высокого класса необходима интеграция бизнеса в образовательные процессы. Таким образом, получаемые студентами и преподавателями теоретические знания могут быть

подкреплены и дополнены практическими занятиями, основанными на актуальных международных бизнес-кейсах. В будущем такие образовательные форматы смогут помочь стране сократить «утечку» талантливой молодежи за границу, ведь получить образование мирового уровня можно будет и на территории Казахстана.

– В прошлом году игроки рынка электронной коммерции Казахстана запустили собственный проект по подготовке кадров для сектора e-commerce. Насколько конкурентоспособными по сравнению с вузовскими программами, на ваш взгляд, являются такие инициативы для отдельных направлений сектора IT?

– Классическое вузовское образование является необходимой базой для студента, но зачастую традиционные программы имеют определенные ограничения. Вуз не хватает практического компонента, ведь проектная работа способна развить в молодых людях конкретные навыки, необходимые в условиях реального бизнеса. Практическая составляющая образования учит студентов грамотной постановке задач и оценке результатов, что необходимо в условиях цифровой экономики. Отсюда возникает необходимость в поддержке со стороны лидеров IT-рынка, способных предоставлять ресурсы и реальную рыночную экспертизу.

– В мире набирает популярность онлайн-обучение. Какие преимущества и недостатки этого формата образования для IT-сектора? Подготовку каких специалистов может в перспективе оттянуть на себя дистанционное обучение?

– Интерес к инновационным технологиям в области образования действительно растет, и онлайн-обучение не является исключением. Форматы существуют разные: это и онлайн-учебники, и отдельные интерактивные курсы, и целые онлайн-университеты. Возможностей для получения знаний сейчас невероятное множество. Преимуществом здесь являются низкая стоимость и отсутствие географических гра-

ниц: человек может находиться в Казахстане и получать знания из ведущих вузов Европы и США. Кроме того, такой формат позволяет выбрать именно то, что интересно, и обучаться в комфортном для каждого темпе.

На данный момент все популярнее становится концепция «lifelong learning», что переводится как «обучение в течение всей жизни». Современный мир с невероятными темпами развития технологий диктует свои требования к специалистам, и это особенно актуально для IT-сегмента. Если раньше, окончивая вуз, человек завершал свой образовательный путь, то сегодня единственный способ продвижения по карьерной лестнице – это непрерывное получение новых знаний и развитие необходимых навыков и компетенций. В этом ключе онлайн-образование предоставляет возможность не терять свою профессиональную квалификацию.

– Одной из проблем является недостаточно высокий уровень подготовки преподавательских кадров и забюрократизованность вузовской системы, которая не успевает меняться за развитием технологий. Что могут сделать вузы, чтобы успешно соответствовать требованиям регулятора и в то же время не отставать от технологического процесса?

На сегодняшний день очень много корпораций по всему миру готовы вкладывать свои знания, наработки и методологию в развитие образовательной отрасли стран своего присутствия. Подобная деятельность касается не только студентов, но и преподавательского состава. IT-компания – не исключение. Вендоры работают с вузами, проводят семинары, тренинги и образовательные школы, то есть делятся важной и полезной, с практической точки зрения, информацией. И главная задача вузов – принимать активное участие в этих программах. Необходимость и важность такого сотрудничества объясняется годами, которые получают от него обе стороны. Студенты и преподаватели получают доступ к полезному, специально адаптированному контенту, могут первыми узнавать об инновационных трендах, принимать участие в исследовательской деятельности и совместных с вендором разработках. Главная цель IT-корпораций – подготовка грамотных, квалифицированных специалистов, «заточенных» под задачи конкретного бизнеса и не требующих дальнейшей переподготовки.

В качестве примера приведу нашу программу Университетский Альянс SAP. Мы очень активно работаем с преподавателями вузов СНГ, проводя для них Школы, теоретические и практические семинары. В ходе подобных мероприятий эксперты SAP рассказывают об IT-трендах, о том, как работать в условиях цифровой экономики, и делятся полезными кейсами. За последние несколько месяцев мы провели в Алматы и Астане Школы, участниками которых стали преподаватели более 10 ведущих вузов Казахстана. Мы были приятно удивлены уровнем их мотивации – преподаватели видят потенциал в развитии новых образовательных форматов, основанных на использовании новейших технологий.

Под женским началом



В Казахстане руководство крупными компаниями не доверяют женщинам

Тенденции

В последнее время трудностям, с которыми сталкиваются представительницы прекрасной половины человечества, и теме гендерного равенства стало уделяться все больше внимания. Первый месяц весны 2017 года оказался особо богат на мероприятия, посвященные деловым женщинам.

Элина ГРИНШТЕЙН

Одним из главных мартовских событий, посвященных этой теме, стала 61-я сессия Комиссии Организации Объединенных Наций по положению женщин (далее – Сессия), проходившая в Нью-Йорке с 13 по 24 марта, на которой обсуждалось расширение экономических возможностей женщин в контексте изменений в сфере труда. В ней приняла участие и делегация из Казахстана, возглавленная вице-министром национальной экономики РК, членом Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политике при президенте РК **Мадина Абылкасымовой**. Также в состав делегации вошли председатель правления Казахстанской фондовой биржи **Алина Адамбергенова** и заместитель председателя правления Нацхолдинга «КазАгро» **Айгуль Мухаммадиева**.

Напомним, Казахстан находится в числе 45 государств, входящих в Комиссию (страны избираются сроком на четыре года). Кроме того, в прошлом году РК, наряду с другими странами, начала реализацию 17 Целей устойчивого развития на период до 2030 года, установленных лидерами стран-членов ООН. Одной из целей является именно гендерное равенство.

Согласно глобальному исследованию по равноправию полов The Global Gender Gap Index – 2016, рассчитанному по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum), Казахстан из 144 стран мира занимает 51 место. Среди государств региона Восточной Европы и Центральной Азии РК по этому показателю находится на 10 месте, а среди стран Центральной Азии – на первом.

42% субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане управляются женщинами и только 4,2% крупных корпораций имеют во главе менеджмента женщину

Отметим, что, согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, по итогам 2016 года общее число занятого населения Казахстана составляет 8 522,3 тыс. человек. Из них 4 430,9 тыс. мужчин (52%) и 4 091,4 тыс. женщин (48%). При этом 2 160,8 тыс. человек – самостоятельно занятые работники, из них 959,1 тыс. (23,4%) – женщины, из которых 31,1 тыс. (3,2%) являются работодателями.

Вместе с тем по статистике, озвученной в начале марта на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций председателем Совета деловых женщин Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» **Лаззат Рамазановой**, в Казахстане количество субъектов малого и среднего предпринимательства, возглавляемых женщинами, составляет 697 355 (42%). И это вполне хороший показатель.

Однако с гендерным равноправием на уровне топ-менеджмента крупных компаний в Казахстане ситуация иная. По словам **Илейн М. Конкиевич**, представительницы структуры «ООН Женщины» в Центральной Азии, в РК женщины руководят лишь 4,2% крупных корпораций.

Этот тренд отметили и на Казахстанской фондовой бирже. По предоставленной статистике, на

сегодняшний день женщины руководят только 10,5% компаний, находящихся в листинге KASE (15 из 145).

Возвращаясь к статистике в целом по стране, отметим, что по итогам прошлого года в РК наблюдается возобновление роста численности самостоятельных и продуктивно занятых казахстанок после спада в 2015 году. «По итогам 2016 года совокупная численность женщин, обеспечивающих работой не только себя, но и других граждан РК, превысила 31 тыс. человек. Это на 4% больше уровня на конец 2015 года.

Напомним, что в 2015 году численность женщин-работодателей в стране резко сократилась – на 35%. В то же время число женщин, продуктивно занятых на индивидуальной основе, в 2016 году существенно возросло – за год прирост составил 5%, после того, как в 2015 году численность таких ИП уменьшилась на 2%», – отметили аналитики портала Ranking.kz.

Эксперты обратили внимание на качественное изменение показателей за последние два года. До 2015 года 55% от всей численности женщин-работодателей составляли сельские жительницы. Но затем произошел перелом, число работодателец, проживающих в городах, стало доминировать. «По итогам 2016 года в селах продуктивно работает порядка 13 тыс. женщин, обеспечивающих рабочими местами и себя, и других людей, а в городах – более 18 тыс. За год число женщин-работодателей в городской местности выросло на 12%, а в селах сократилось на 6%», – отмечают аналитики.

Вместе с тем, как сообщили «Къ» в Нацхолдинге «КазАгро», в ходе Сессии меры, предпринимаемые Казахстаном по повышению продуктивной занятости и развитию женского предпринимательства в сельской местности, получили позитивную оценку.

Зампредправления «КазАгро» Айгуль Мухаммадиева отметила, что большое количество занятых в экономике РК женщин приходится на аграрную отрасль, которая входит в тройку самых популярных среди представительниц прекрасной половины человечества отраслей экономики. В сельском хозяйстве, по словам г-жи Мухаммадиевой, задействовано 17% от общего количества занятых в экономике женщин, в торговле – 19%, еще 19% – в сфере образования.

Для улучшения текущей ситуации и стимулирования развития женского предпринимательства большое внимание в Казахстане уделяется обучению женщин и их финансовой поддержке. Например, Ассоциацией деловых женщин Казахстана были организованы курсы, где безработные женщины проходили психологическую реабилитацию, обучались работе с персональным компьютером, получили навыки ведения собственного бизнеса, узнавали азы маркетинга, основы права и экономики.

В рейтинге The Global Gender Gap Index – 2016 Казахстан на первом месте среди стран ЦА

В конце марта о запуске в Казахстане проекта по поддержке женского предпринимательства заявила Банк Астаны и Фонд женского лидерства. Фонд намерен провести обучающие конференции в Алматы, Астане, Караганде, Уральске и Шымкенте на средства, выделенные банком. С апреля этого года банк будет направлять в фонд из собственных средств 0,7% от суммы, потраченной клиентами при безналичной оплате товаров и услуг женской платежной картой (выпуск этих карт был начат банком в прошлом году).

Подводя итог всего вышесказанного, можно отметить, что тенденция к улучшению ситуации в плане гендерного равенства в Казахстане имеется. Во всяком случае, представители ООН в начале марта выразили уверенность в том, что у Казахстана есть все шансы для достижения полного гендерного равенства к 2030 году, а также заверили в готовности оказывать этому всяческое содействие.

Leonardo Da Vinci
(20min nap every 4hrs)

Sleep less. Succeed more.

MacCoffee

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 10 (686), ЧЕТВЕРГ, 6 АПРЕЛЯ 2017 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ВСЕГДА МОЖНО
ДОГОВОРИТЬСЯ

08

ИНДУСТРИЯ:
НОВЫЙ ТОЛЧОК
ДЛЯ ИНФЛЯЦИИ

10

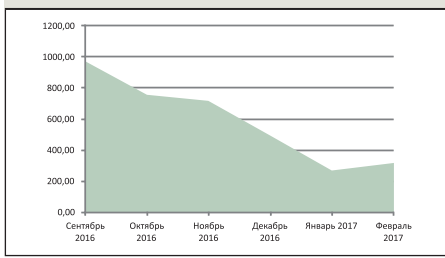
КОЛЕСО:
ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ
С ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ
«СЕРДЦЕМ»

11

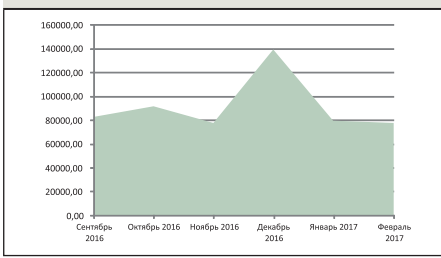
КОЛЕСО:
ДОЛГОЖДАННЫЙ
РОСТ

11

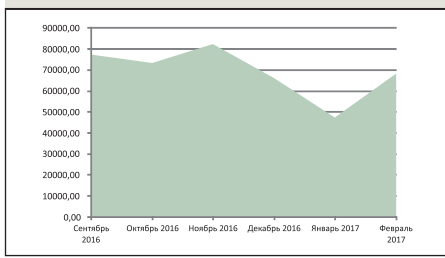
ПОРТААНДЕМЕНТ (КРОМЕ БЕЛОГО), ТЫС. ТОНН



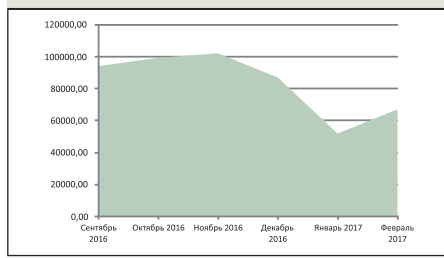
Известь гашенная, негашенная и гидравлическая, тонн



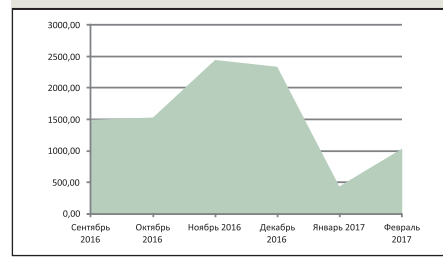
Кирпичи силикатные и шлаковые, тонн



КОНСТРУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СБОРНЫЕ ИЗ БЕТОНА, ТОНН



БЕТОН ТОВАРНЫЙ, ТЫС. ТОНН



Требуются профессионалы

Fashion retail

Казахстанские торговые центры адаптируются к условиям новой реальности в отношениях как с потребителями, так и с арендаторами. В свою очередь ритейлеры, планирующие зайти на площадки новых ТРЦ, должны понимать, что пришло время, когда добиться успеха можно только при условии профессионального роста и самосовершенствования. Об этом говорили участники дискуссии, состоявшейся в рамках деловой программы традиционной выставки Central Asia Fashion Spring 2017.

Ирина ТРОФИМОВА

Вопрос, какими должны быть отношения девелоперов и арендаторов, совсем не праздный, если учесть, что снижение потребительского спроса и сокращение среднего чека заставляет и тех, и других вести борьбу за потребителя и ориентироваться в первую очередь на его запросы. По словам директора ТРЦ «Mart» Руслана Ерекешева, в новой экономической реальности покупатели, во-первых, хотят экономить, при этом получая положительные эмоции при посещении торговых центров, во-вторых, видеть в программе активности ТРЦ события образовательного и культурного характера, а в-третьих, хотят индивидуального отношения, проявляющегося, в том числе, в дисконтных предложениях и в программах лояльности.

«Сегодня мы должны быть честными и открытыми во всем – в ценовой политике, в качестве товара и услуг. Потребитель ориентируется в рынке, зайдя на сайт интернет-магазина, он может посмотреть уровень цен и коллекции и сравнить это с тем, что он видит в офлайне», – считает г-н Ерекешев. Современный ритейл – это совместный бизнес арендаторов и девелоперов: наполнение магазинами определяет «душу» ТРЦ, но даже идеальный во всех отношениях магазин не сделает привлекательным скучный торговый центр, не имеющий грамотной концепции развития.



Сегодня массового оттока арендаторов из ТРЦ не наблюдается. Более того, у всех перспективных ТРЦ сформировался лист ожидания

Местные сети могут позволить себе более гибкое отношение к коллекциям и активностям, тем самым лучше удовлетворяя спрос на индивидуальность, но с другой стороны, отмечает генеральный директор Retail Space.kz Ержан Уразбаев, торговые центры, в которых не представлены международные сети – KFC, Hardees, Zara, LC Waikiki, не интересны посетителю, а те арендаторы, которые создают трафик, получают больше предпочтений, что вполне логично. Он отметил, что в прошлом году с казахстанского рынка ушло много местных и зарубежных компаний, опасаясь нестабильной экономической обстановки, хотя при грамотном подходе период нестабильности может оказаться точкой роста.

«Кризис произошел в конце 2015 года, когда экономика Казахстана была поставлена в условия шоковой терапии, а сегодня можно говорить скорее о новой реальности. Год назад, в марте 2016 года, в нашем ТРЦ «Москва», который тогда готовился к открытию, заполняемость не превышала 40%, ритейлеры боялись заходить в новый центр и даже не заговаривали про развитие бизнеса. Но именно тогда было идеальное время для выхода на рынок и подписания 5–10-летних контрактов, мы делали предложения аренды без фиксированных платежей, но даже в этом случае ритейлеры были очень осторожны», – комментирует Ержан Уразбаев.

По словам эксперта, сегодня массового оттока арендаторов из торговых центров не наблюдается. Более того, у всех перспективных ТРЦ сформировался лист ожидания.

Но одна из проблем заключается в низком уровне профессиональной подготовки большинства отечественных ритейлеров. Еще три года назад потенциальные арендаторы не думали о таких вещах, как концепция и бизнес-план; сегодня администрация любого ТРЦ интересуется, на какую целевую аудиторию собирается работать ритейлер, который намерен арендовать торговые площади, какие бренды и в каком соотношении (если речь идет о мультибрендовом магазине) будут представлены в торговой точке, каковы сроки окупаемости проекта. «Мы просим эти данные, но далеко не каждый готов их предоставить. 70–80% местных ритейлеров интересуются только стоимостью аренды и, исходя из нее, планируют строить бизнес», – говорит Ержан Уразбаев.

Мнение коллеги разделяет и директор по развитию карагандинского ТРЦ «Таир» Екатерина Синица. Местные ритейлеры, отмечает она, хотят зайти в торговые центры новых форматов устаревшей позицией, а именно получить место и начать торговать, не понимая, какую прибыль может принести торговая точка, как она будет развиваться. «Сегодня все уходит на концепт больших представителей рынка. В кризис остаются сильнейшие, и для нас это хорошо, это позволяет понять, кто из ритейлеров готов представлять наш торговый центр, формировать его лицо», – утверждает г-жа Синица.

Тенденция последних лет свидетельствует, что в торговые центры приходят не только крупные игроки, у которых накоплен богатый опыт работы и чей бизнес четко струк-

турирован. Все чаще возможность развивать бизнес на торговых площадках современного формата рассматривают вечерашние арендаторы с вещевых рынков. Как отмечают игроки отрасли, общая беда мелких ИП – «сборная солянка» товаров самых разных брендов, из которых покупатель не в состоянии сделать выбор, в результате жизненный цикл таких арендаторов в ТРЦ не превышает 12–18 месяцев.

По мнению представителей ритейла, местные арендаторы могут выйти на более высокий профессиональный уровень, воспользовавшись программами обучения и маркетинговыми инициативами, которые предлагает администрация многих ТРЦ, причем зачастую порядка 70% от суммы расходов на обучение берет на себя девелопер, а на арендатора ложится 30%. Екатерина Синица поделилась опытом своего ТРЦ, который предложил арендаторам за 20 тыс. тенге в месяц выставлять свою продукцию в интернете, на специально созданной виртуальной торговой площадке. Возможность воспользоваться всего 5% арендаторов, но даже при столь скромном отклике стало очевидно, что онлайн-площадка увеличила поток покупателей.

Как считают участники рынка, совершенствование профессиональных навыков в сфере ритейла сегодня необходимо, тем более, что казахстанский потребитель перешел в режим экономии, и заставить его сделать покупки не так просто. По данным компании Nielsen Kazakhstan, 74% казахстанцев вынуждены экономить. 58% из них сократили траты на одежду, 51% – на развлечения вне дома, 41% – на короткие отпуска. При этом у 79% участников опроса остаются свободные деньги после покрытия обязательных расходов.

Как отмечает старший консультант по работе с клиентами Nielsen Kazakhstan Анна Касимова, люди продолжают покупать одежду, но экономят на ней качественно и количественно, также, как и на развлечениях: если раньше походы в кино люди планировали два-три раза в месяц, то сейчас – один раз. При этом, полагают аналитики, если не предпринять мер, покупательская способность продолжит снижаться: люди поймут, что без лишних трат можно обойтись, и продолжат экономить скорее сознательно, чем вынужденно.

Бюджеты утекают в интернет

Реклама

Рынок видеорекламы в сети интернет, несмотря на снижение в предыдущие годы, по итогам 2016 года показал впечатляющий рост. Более того, он вырвался в лидеры как самый быстрорастущий сегмент на медийном рынке Казахстана. Об этом 4 апреля в Алматы сообщили организаторы первой конференции по видеорекламе – представители онлайн-кинотеатра TVzavr и компании цифровых медиа Vi Digital Kazakhstan.

Ади ТУРКАЕВ

Пессимизм рекламодателей пошел на спад

«За 2016 год объем рынка видеорекламы Казахстана вырос на 58%, по отношению к аналогичному периоду прошлого года – на 266 млн тенге. Общий объем отечественного рынка видеорекламы составил 420 млн тенге», – рассказал генеральный директор Vi Digital Kazakhstan Виталий Савков. По прогнозам Vi Digital Kazakhstan, в 2017 году видеореклама в РК вырастет на 72%, объем рынка может достичь 726 млн тенге.

«Мы видим увеличение активности даже у самых скептических и консервативных рекламодателей. Появлению этого интереса в значительной степени способствуют медийные агентства, чья компетенция в области digital повышается с каждым днем. Вместе с развитием рекламных продуктов мы прогнозируем не только увеличение инвестиций со стороны топ-рекламодателей в видео, но и появление новых клиентов в сегменте», – сказал г-н Савков.

Пока компании не переживают по поводу того, что запрет на ретрансляцию рекламы иностранными ресурсами, наложенный на телевизионную рекламу в 2016 году, может коснуться видеорекламы в интернете. «Сейчас разговор о запрете показов рекламы иностранными онлайн-кинотеатрами, как это было в прошлом году с телеканалами, нет, – добавил спикер. Но мы держим руку на пульсе и обсуждаем с партнерами возможность открытия казахстанских представительств. Чтобы это были местные интернет-ресурсы».

Tvzavr усиливает наступление на казахстанский рынок

Сегодня в казахстанском сегменте интернета работают несколько крупных российских онлайн-кинотеатров: Ivi, Tvzavr, MeGoGo, RuTube и др. В 2016 году выручка Tvzavr от видеорекламы выросла на 50% по отношению к 2015 году и достигла 276 млн рублей.

Кроме того, в 2016 году компания впервые за семь лет показала прибыль по году – 10 млн рублей. За прошедший год в пять раз выросла платная модель онлайн-кинотеатра, в два раза увеличилось количество подписчиков – до 4 млн человек. На данный момент ежемесячная аудитория Tvzavr составляет 25 млн уникальных пользователей, из них миллион – зрители Казахстана.

«Мы видим большой потенциал в казахстанском рынке видеорекламы. В планах увеличить количество зрителей и, соответственно, рекламодателей. Сейчас казахстанские потребители смотрят русскоязычные фильмы, но мы ведем переговоры и по запуску в ближайшие 2–3 месяца контента на казахском языке. Для быстроты интернет-соединения планируем открыть сервер в Казахстане, а также офлайн-кинотеатр», – отметила коммерческий директор Tvzavr Варвара Давыдова.

По традиции мировые технологические новинки после годичной «обкатки» в России приходят в Казахстан. Как отметили менеджеры Tvzavr, у них есть возможность избежать тех ошибок, которые были допущены на родине.

«Мы делаем упор на Smart TV. В ближайшем будущем мобильные приложения не смогут обогнать web. Это касается легального контента. 90% наполнения нашего сайта – это бесплатные легальные фильмы. Новинку кинопроката можно посмотреть дома за 99 рублей. Экономятся деньги на билетах, попкорне, дороге и т. д. Понятно, что это не касается блокбастеров, например «Аватара». В этом году мы показывали премьеры с Николасом Кейджем – «Крейсер», «Ледокол» и т. д. Раньше между премьерой в кинотеатре и показом по онлайн проходило 4–5 месяцев. Сейчас же максимум семь дней. Пока это по большей части российские фильмы, но есть и голливудские», – рассказала г-жа Давыдова.

Казахстанцы не знают о Smart TV

Основным драйвером роста видеорекламы в Казахстане участники конференции видят увеличение интереса аудитории к платформе Smart TV. Однако они с сожалением констатируют низкую осведомленность о сервисе у жителей страны. «Помните, в России в 2014 году, после отпуска рубля в свободное плавание, граждане массово скупили бытовую технику? – спросил у «Къ» Виталий Савков. Так вот, статистика показала, что только 60 человек из 100 покупателей телевизоров с системой Smart TV пользуются ей. У нас еще меньше. Телевизор со встроенным сервисом Smart TV стал доступен по цене, но многие просто не знают, что это такое. Я даже бабушку свою научил «умное ТВ» подключать и сейчас она фанат».

«На Tvzavr из общего количества просмотренных в Казахстане лишь 22% приходится на Smart TV. Если брать весь Казахстан, то Smart TV используют 6–7% казахстанцев. В 2015 году было около 3%. Динамика есть, но недостаточная, – рассказала «Къ» медиа-директор агентства Starcom Media Vest Group Айгерим Мейрамукулова.

«К сожалению, у меня нет статистики по тому, сколько казахстанцев обладают телевизорами со Smart TV, но я уверена – их немало. Однако многие просто не знают, что Smart TV – это девайс для выхода в интернет и потребления цифрового контента: фильмов, передач, трансляции спортивных событий, мультфильмов», – добавила она.

По данным компании Vi Digital Kazakhstan, доля видеорекламы от ТВ-бюджетов в 2017 году может достичь 3,18%. В 2016 году она составила 1,97%. В прошлом году на продвижение интернет-рекламы в Казахстане компании потратили 4 млрд тенге, что на 11% больше, чем в 2015 году.

В 2015 году в РК бренды потратили на видеорекламу в Рунете 266 млн тенге. Больше всего на видеорекламу в интернете в 2016 году тратились компании из сегмента FMCG. Их доля составила 45% от всех бюджетов в digital. Доля рекламодателей категорий сотовые операторы, телекоммуникации составила 13%, недвижимость – 11,4%, авто – 10,8%, финансовые услуги – 10,6%, медицина, здоровье – 5,9%, розница, ритейл – 2,8%. Высокий рост показал сегмент недвижимости, выросший почти в два раза.

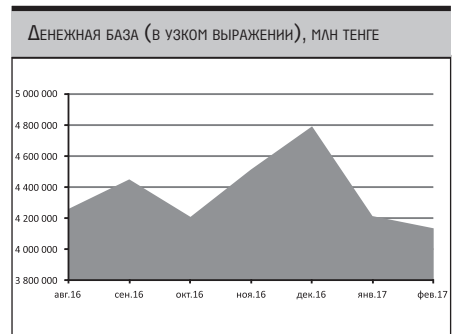
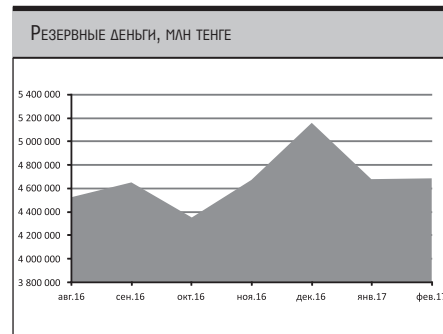
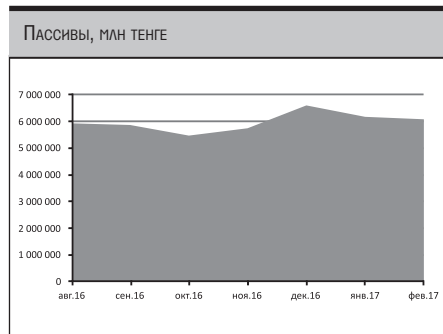
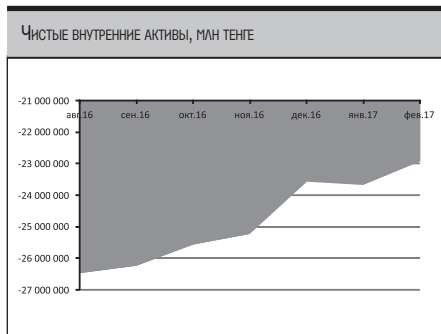
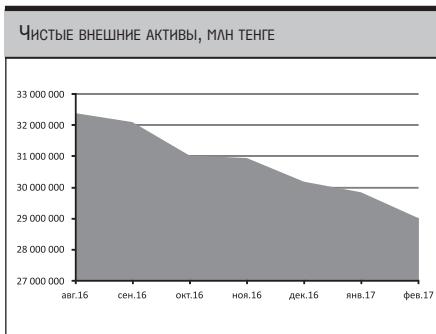
По прогнозам Vi Digital Kazakhstan, в 2017 году сегмент онлайн-видео будет расти не только за счет ТВ-рекламодателей и сформированной категорией линейки рекламодателей. Наблюдается также спрос со стороны рекламодателей МС-сектора, все больше появляется рекламодателей из luxury-сегмента, растут OLV-бюджеты в фармацевтическом и финансовом сегментах.

Thomas Edison
(30min nap every 4 hrs)

Sleep less. Succeed more.

MacCoffee

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Отдать в хорошие руки

Нацбанк прокомментировал передачу ФПК правительству

Кредиты

Во избежание конфликта интересов, возникших в результате разработки комплекса мер по оздоровлению банковского сектора, Национальный Банк РК перекладывает часть своих полномочий на плечи правительства. Отвечая на запрос «Къ», регулятор объяснил причины своих действий.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Еще в феврале текущего года, выступая в ходе пленарного заседания в верхней палате парламента РК, министр юстиции **Марат Бекетаев** сообщил о передаче Фонда проблемных кредитов (ФПК), ранее находившегося в ведении главного финрегулятора, в правительство РК. «В части совершенствования банковского законодательства в целях реализации поручения главы государства, обозначенного в Послании народу Казахстана от 31 января 2017 года, законопроектом предусмотрены меры по оздоровлению банковского сектора. В частности, предполагается передача Фонда проблемных кредитов от Национального банка правительству», — подчеркнул, в частности, министр, представляя сенаторам проект Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования гражданского, банковского законодательства и улучшения условий ведения предпринимательской деятельности». Однако сегодня по-прежнему остается немало вопросов, связанных с ФПК.

Причинно-следственная связь

Выясняя причины передачи ФПК правительству, «Къ» обратился с запросом в Национальный Банк РК. В ответе регулятора отмечено, что данное решение связано с поручением главы государства Национальному банку вывести из-под своего контроля ряд инфраструктурных организаций финансового рынка, в том числе ФПК, дабы избежать конфликта интересов.

«Необходимость смены собственника ФПК обусловлена наличием потенциального конфликта интересов, поскольку Национальный банк, как регулятор банков, не должен являться прямо или косвенно акционером ФПК, роль которого заключается в улучшении качества активов банков. Вопрос собственности ФПК также неоднократно поднимался различными



По информации регулятора, необходимость смены собственника ФПК обусловлена наличием потенциального конфликта интересов

международными экспертами, которые особенно отмечали отсутствие примеров, когда подобные государственные компании по приобретению токсичных активов находились в собственности центральных банков и их политика целиком определялась регулятором, что приводит к конфликту интересов между регулятором и компанией по управлению плохими активами», — отметил начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Нацбанка РК **Александр Терентьев** в ответ на запрос «Къ».

При этом, по его словам, международные эксперты подчеркивали положительный опыт стран, где собственником компаний по управлению неработающими активами являлось правительство (например, Корея, Малайзия, Швеция, Ирландия др.). Такая форма контроля над фондами позволяет избежать конфликта интересов для центрального банка и принимать более гибкие решения в части применения наиболее эффективных инструментов.

Также, по мнению эксперта, в дальнейшем было бы целесообразно обеспечить и вовлечение активов, выкупаемых ФПК, в экономический оборот в рамках проектов государственно-частного партнерства, в том числе региональных программ развития. «Поэтому видится более целесообразным передача ФПК правительству», — резюмирует эксперт.

Кто на новенького?

Кроме того, в рамках вступивших в силу 11 марта 2017 года изменений в законодательстве РК предусмотрена и смена собствен-

ника ФПК в пользу правительства. Пока преемником финрегулятора по контролю ФПК станет Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК. Однако, по словам г-на Терентьева, «Национальный банк осуществит передачу акций ФПК правительству РК в лице Комитета государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК. Уполномоченный орган, ответственный за деятельность ФПК, будет определен постановлением правительства РК».

Международные эксперты подчеркивали положительный опыт стран, где собственником компаний по управлению неработающими активами являлось правительство. Такая форма контроля над фондами позволяет избежать конфликта интересов для центрального банка и принимать более гибкие решения в части применения наиболее эффективных инструментов

Вместе с тем напомним, что Нацбанк также согласует с правительством перечень банков, у которых ФПК намерен выкупать «плохой» портфель. В частности, согласно ответу регулятора в перечень будут включены БВУ «с учетом их системной значимости для финансовой системы и экономики страны, а также с учетом реализации социальных целей в части кредитования населения и осуществления статуса платежного агента».

В свою очередь аналитики финансового сектора напоминают, что согласно концепции ФПК в первую очередь будет осуществляться выкуп проблемных активов тех банков, у которых доля просроченных займов превышает 10%. При этом такие банки должны быть значимыми для финансовой системы Казахстана. «Суммарная доля просроченных кредитов свыше 90 дней у всех БВУ составила 8,3% на январь 2017 года. Сейчас сложно сказать, какие банки воспользуются услугами ФПК. Теоретически это могут быть Народный Банк, АТФБанк, АзияКредит Банк, Kaspi Bank, Банк ЦентрКредит и другие», — предположил аналитик IFC Markets **Дмитрий Лукашов**.

Однако пока тем самым счастливым, кому достанется значительная доля из средств, выделенных на оздоровление банковского сектора, по-прежнему остается Qazkom. Пока этот банк получил заем в размере 200 млрд тенге, подав ходатайство в Нацбанк РК. Стоит отметить, что впервые информация о выделении ФПК 2,1 трлн тенге была озвучена 13 февраля на заседании правительства на заседании в Народном банке РК. Стоит отметить, что впервые информация о выделении ФПК 2,1 трлн тенге была озвучена 13 февраля на заседании правительства на заседании в Народном банке РК. Стоит отметить, что впервые информация о выделении ФПК 2,1 трлн тенге была озвучена 13 февраля на заседании правительства на заседании в Народном банке РК.

Как бы то ни было, инвестиционные компании уже оценили перспективы Народного банка, поглощающего Qazkom. «Данная сделка улучшит и дополнит активы Народного Банка, а также расширит его долю на рынке. На данный момент на два крупнейших банка приходится 37% активов всей банковской системы Казахстана. После завершения сделки руководство банка в текущем году ожидает увеличения чистой прибыли до 140 млрд тенге против 131,4 млрд в 2016 году», — отмечает в комментариях издания директор департамента аналитики АО «Фридом Финанс» **Ерлан Абдикаримов**.

К слову, попытки оздоровить Казком предпринимаются уже не первый раз. Два года назад ФПК уже предоставлял этому банку заем в размере 250 млрд тенге сроком на 10 лет по ставке 3% после погашения Казкомом БТА. Согласно статистике ФПК по обусловленному финансированию, по состоянию на 31.12.2015 АО «Казкоммерцбанк» было осуществлено полное освоение вклада, размещенного фондом.

Впрочем, по мнению отдельных экспертов, средства, выделенные ФПК на оздоровление банковского сектора, не решат проблему целиком, а лишь придадут ему новый импульс. Для того чтобы ситуация поменялась в корне, необходимо пересмотреть подходы к риск-менеджменту, иначе ситуация все больше будет напоминать попытки врача реанимировать мертвое тело.

Статистика NPL

По данным НБ РК, по состоянию на 1 декабря 2016 года объем выданных БВУ кредитов с просрочкой платежей составил 2228 млрд тенге, что на 5,22% превышает аналогичный показатель на конец 2015 года. Наибольшая доля просроченных кредитов наблюдается в АО ДБ «НБ Пакистана в Казахстане» (33,81%), АО «Банк ВТБ (Казахстан)» (26,69%), АО «Банк ЦентрКредит» (26,47%), АО «Банк «Bank RBK» (24,42%), АО «АТФБанк» (23,94%), АО «Capital Bank Kazakhstan» (23,95%) и АО «Банк Астана» (22,89%).

Всегда можно договориться

Банки

Казахстанские банки заинтересованы предоставлять инструменты отсрочки клиентам, оказавшимся в тяжелой финансовой ситуации. Это не только помогает клиенту, но и позволяет банку снизить риск роста проблемных кредитов. Участники рынка рассказали о том, как можно воспользоваться отсрочкой, а также о вариантах рефинансирования и изменении условий по кредиту.

Ольга КУДРЯШОВА

Кризисы, которые происходили в системе с двухтысячных годов, научили банки Казахстана правильно формировать отсрочки по кредитам, считает директор департамента розничного бизнеса АО «Нурбанк» **Мольдр Абылгазова**. По ее словам, сегодня многие банки рассматривают возможности пролонгации и отсрочки по действующим кредитам для клиентов, оказавшихся в трудной финансовой ситуации. Эти инструменты позволяют заемщику получить отсрочку как по основному долгу, и так и по вознаграждению.

Клиент, который приходит вовремя

Основанием для отсрочки платежа служит непосредственно обращение клиента в банк, пошедшее в пресс-службе АТФБанка. Г-жа Абылгазова подчеркнула, что наиболее важным моментом в таких ситуациях является своевременность. Клиенту необходимо обратиться в банк заранее и сообщить о возможных рисках просрочки.

«Заемщик, который в результате достигнутого компромисса находит возможность обслуживать свой кредит, естественно, гораздо лучший вариант для банка», — отметила в АТФБанке.

Каждый случай по условиям и срокам отсрочки рассматривается банками индивидуально, клиенту необходимо представить банку весомые аргументы для получения такой «льготы» и документально подтвердить свое финансовое положение.

Согласно исследованию, проведенному Нурбанком, 58% обращений и консультаций клиентов приходится на кредитование. Клиенты обращаются как за новым кредитом, так и по обслуживанию действующего

В Альфа-Банке решение по отсрочке принимается на основе подтверждающих документов. «Если у заемщика снизились доходы, то клиент должен предоставить справку о заработной плате, где наглядно можно будет увидеть снижение доходов», — прокомментировали в пресс-службе банка.

Оцениваются также размер остатка основного долга, срок кредита, наличие дохода у клиента. «С целью уменьшения своих рисков банк может предложить заемщику дополнительные условия, например продление периода действия кредитного договора, принятие созаемщика и тому подобное», — рассказали в АТФБанке.

Варианты отсрочки

Согласно исследованию, проведенному Нурбанком, 58% обращений и консультаций клиентов приходится на кредитование. Клиенты обращаются как за новым кредитом, так и по поводу обслуживания действующего. Для существующих клиентов Нурбанк предлагает три варианта отсрочки, которые помогают клиентам при потере работы уменьшить или отсрочить ежемесячную выплату по кредиту, таким образом снизив нагрузку по исполнению обязательств по договору займа. «Отсрочка платежа — это период, когда действующему клиенту предоставляются каникулы, в течение которых он не платит основной долг, но платит проценты, либо, наоборот, платит проценты,

но не выплачивает основную задолженность», — пояснила она.

«Отсрочка кредитных платежей — инструмент, который дает возможность перенести очередной платеж по кредиту на более поздний срок, чем это предусмотрено кредитным договором», — добавили в АТФБанке.

Второй способ — это реструктуризация либо изменение условий договора, который уже заключен на определенный срок с учетом определенной ставки вознаграждения. Реструктуризация подразделяется также на несколько видов, пример — пролонгация договора.

«У клиента есть право обратиться в банк с просьбой продлить срок кредитования так, чтобы, например, ежемесячный платеж составлял не 70 тыс., а 50 тыс. тенге», — рассказала г-жа Абылгазова.

При улучшении финансовой ситуации клиент может снова обратиться в банк с просьбой сократить сроки кредитования, чтобы в более короткий период закрыть кредит.

Третий тип — это рефинансирование кредита. Существует программа рефинансирования ипотечных займов, которая имеет определенные требования к заемщикам. Она позволяет клиенту вернуться в свой график погашения, в случае если его заем является проблемным. Для валютных кредитов предоставляется возможность конвертации кредита с дальнейшей выплатой его в национальной валюте. Еще один способ позволяет клиенту, имеющему несколько кредитов в разных банках, рефинансировать их в одном банке.

«Зачастую за рефинансированием обращаются клиенты, которые хотят снизить свою нагрузку либо сделать погашение более удобным», — пояснила г-жа Абылгазова.

Отсрочка кредитных платежей — инструмент, который дает возможность перенести очередной платеж по кредиту на более поздний срок, чем это предусмотрено кредитным договором

Текущим клиентам Альфа-Банка также предлагается несколько инструментов по изменению условий кредита, включая рефинансирование займа. «При возникновении потребности в отсрочке платежей мы предоставляем клиентам несколько решений: увеличение срока займа, получение льготного периода по погашению основного долга по кредиту до девяти месяцев», — поделились в пресс-службе банка.

Риски банков

В АТФБанке подчеркнули, что банки заинтересованы найти обоюдное решение при возникновении сложности в период погашения кредитного займа, поскольку это позволяет снизить риски роста проблемного портфеля банка. «Многое зависит и от самого клиента — дисциплина погашения займа играет большую роль в рассмотрении подобных заявок. Также очень важно, чтобы заемщики обращались в банк вовремя, не запуская ситуацию», — пояснили в АТФ.

Г-жа Абылгазова считает, что, по сути, банк не несет рисков, так как он продолжает получать основной долг. «После отсрочки мы распределяем долг на оставшийся срок, то есть если ежемесячный платеж составлял 100 тыс. тенге, то в случае если клиент не платит три месяца, на четвертый месяц выплата увеличится до 101 тыс.», — привела пример спикер.

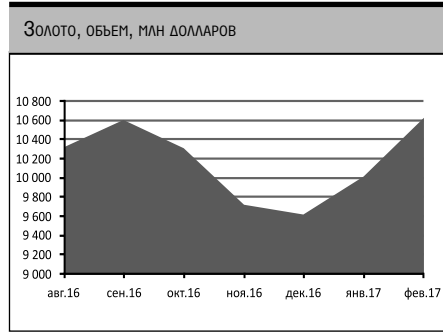
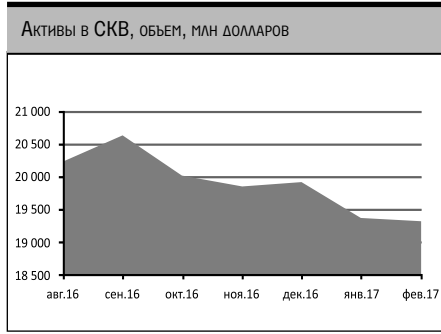
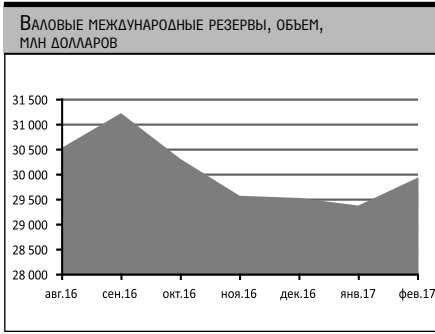
При оформлении отсрочки клиент получает график погашения. В случае, когда он не осуществляет выплату в определенный день, со следующего дня заемщик выходит на просрочку, на которую накладываются пени.

В ситуации, когда клиент отказывается платить, применяются два варианта. Первый — это дальнейшее продление просрочки по обоснованным причинам. Во втором случае клиент выходит на просрочку, доходит до уровня проблемного займа и далее переходит в структурные подразделения банка по проблемным кредитам.

Открытие нового рейса
АКТАУ - КУТАИСИ
Стоимость билета от 26 731 тенге



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



Куда перетекают вклады населения?

Слухи о слияниях банков подогревают бегство вкладчиков

Тенденции

На фоне разговоров о возможных слияниях в банковском секторе Казахстана за январь — февраль 2017 года в банках наблюдался отток депозитов. С начала года вклады в БВУ сократились на 397,8 млрд тенге, или на 3,52%. При этом за прошедший год доля депозитов населения в национальной валюте увеличилась почти в 2 раза, что указывает на рост доверия казахстанцев к тенговым активам.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупная сумма вкладов в банках второго уровня без учета текущих счетов и счетов нерезидентов по состоянию на 1 марта 2017 года составила 10,92 трлн тенге. С начала года такие вклады в БВУ сократились на 397,8 млрд тенге, или на 3,52%. Причем сокращение в большей степени коснулось вкладов небанковских юридических лиц, которые уменьшились на 219,44 млрд тенге, или на 5,15%.

Среди вкладов населения за два месяца 2017 года наблюдался отток срочных депозитов в иностранной валюте (на 8,29%) на фоне увеличения вкладов в тенге на 201,22 млрд тенге (8,35%). Напротив, депозиты до востребования в иностранной валюте показали видимый рост в 30,85% за два месяца 2017 года, депозиты до востребования в национальной валюте выросли на 12,93%. Аналитики Национального Банка РК указали, что в результате уровень долларизации депозитов снизился с 54,6% в декабре 2016 до 51,5% в феврале 2017 года.

Согласно данным опроса среди населения, приведенным на сайте Нацбанка РК, лишь 16,7% респондентов имели денежные сбережения в феврале 2017 года, из них 66,1% ответили, что держат свои денежные накопления на банковском депозите.

По состоянию на 1 марта 2017 года вклады населения в банках, включая счета нерезидентов, увеличились всего на 8,52% по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года и составили 7,59 трлн тенге, тогда как в предыдущем периоде вклады населения показали годовой рост в 61,67%. По составу вкладов населения в разрезе валюты за год можно наблюдать рост депозитов в тенге. Так, в феврале 2016 года всего 22% вкладов населения были осуществлены в национальной валюте, в феврале 2017 года их доля достигла уже 41%, что указывает на рост доверия казахстанцев к тенговым активам.

Совокупный объем текущих счетов без учета нерезидентов по состоянию на 1 марта 2016 года составил 3,76 трлн тенге. В региональном разрезе наибольшая концентрация счетов была в Алматы (42%) и столице страны (33%). В остальных регионах показатель не превышал 3%. Наиболее «национализированные» текущие счета в Жамбылской области, где на долю счетов в тенге приходится 93%. А в Мангистауской и Актыубинской областях доля текущих счетов в тенге оказалась наименьшей — 33%.

Средневзвешенные процентные ставки по депозитам в феврале 2017 года снизились: по вкладам физических лиц в национальной валюте с 12,0% в декабре 2016 до 11,8% в феврале 2017 года, в иностранной валюте — с 2,6 до 2,4%, по вкладам юридических лиц — с 10,5 до 10,2% и с 1,6 до 1,4% соответственно.

Процентные ставки по депозитам банков второго уровня, представленных на рынке, несколько снизились после решения Казахстанского фонда гарантирования установить гарантированную эффективную ставку по вкладам для физлиц на уровне 14%. Процентные ставки срочных депозитов на рынке варьируются от 6,5 до 14% в зависимости от срока и суммы вклада. Депозитный сертификат, представленный Хоум Кредит Банком с процентной ставкой 16%

по сути, является ценной бумагой.

Кроме уровня процентной ставки банки конкурируют между собой наличием дополнительных возможностей депозита, таких как пополнение и снятие без комиссии, досрочное закрытие вклада, конвертация валюты и т. д. Немаловажным фактором является наличие филиальной сети банка и возможность управления депозитом онлайн.

Согласно статистике финансовых показателей БВУ совокупные вклады в банках сократились с начала года на 4,53%, или в тенговом эквиваленте на 782,11 млрд, и составили 16,49 трлн тенге по состоянию на 1 марта 2017 года против 17,27 трлн на начало года. Почти во всех 33 функционирующих банках наблюдалось сокращение депозитной базы физических или юридических лиц.

По сообщению аналитиков Нацбанка РК, объем депозитов уменьшился как за счет переоценки в результате укрепления тенге (на 6,2% за январь — февраль), так и за счет физического оттока (на 5,7%). Лидерами оттока вкладов стали крупные системообразующие банки, потенциальное слияние или покупка которых была обнародована в СМИ.

На **3,52%**, или 397,8 млрд тенге, сократились вклады населения в БВУ с начала 2017 года

Среди вкладов физических лиц по состоянию на 1 марта 2017-го с начала года наибольший отток показал Казкоммерцбанк, вклады банка уменьшились на 139,00 млрд тенге, или 9,97%, и составили 1254,62 млрд тенге. Вклады юридических лиц банка также несколько сократились. Значительный отток депозитов произошел в АО «Банк ЦентрКредит». Так, с начала 2017 года объем вкладов снизился на 53,87 млрд тенге, или на 9,76%, и составил 498,05 млрд тенге. Депозиты юридических лиц банка сократились незначительно.

На третьем месте по сокращению вкладов физических лиц оказался Цеснабанк, объем снизился на 27,63 млрд тенге (4,07%) и составил 651,80 млрд тенге. Однако банк показал увеличение депозитов юридических лиц, за счет чего депозитная база банка осталась без изменения. По словам пресс-службы АО «Цеснабанк», фактического оттока депозитной базы физических лиц с начала текущего года не было: «Снижение вызвано влиянием отрицательной курсовой разницы. По данным Нацбанка РК, депозитный портфель Цеснабанка на 1 марта текущего года составил 651,8 млрд тенге против 679,4 млрд тенге на 1 января 2017 года. За 2017 год АО «Цеснабанк» демонстрирует стабильное сохранение доли на рынке по депозитам физических лиц в банковском секторе на уровне 8,6%».

Лидерами по привлечению вкладов населения, напротив, стали банки среднего звена, менее подверженные систематическим рискам. Наибольший приток вкладов населения показал ДБ АО «Банк Хоум Кредит», объем вкладов физических лиц которого вырос на 13,94%, или 4,58 млрд тенге, и в марте 2017 года составил 37,47 млрд тенге.

Рост вкладов физических лиц является результатом повышения спроса со стороны населения на депозитные продукты, которые банк выводит на рынок. Максимально разрешенная эффективная ставка по депозитам, гибкие условия и дополнительные услуги делают депозит банка привлекательным в глазах клиентов, уверены представители Банка Хоум Кредит.

На втором месте разместился Kaspi Bank, вклады которого увеличились на 4,11 млрд, или 0,56%, с показателя начала года — до 742,55 млрд тенге. При этом вклады юридических лиц банка сократились. По словам пресс-службы АО Kaspi Bank, доступность и удобство продукции банка являются ключевым фактором увеличения депозитной базы. При этом стабильность банка способствует притоку вкладов населения.

На третьем месте оказался Capital Bank Kazakhstan, объем вкладов физических лиц которого за два месяца вырос на 3,02 млрд, или 61,98%, и составил 7,89 млрд тенге против 4,87 млрд на начало года.

Отток вкладов юридических лиц в банках второго уровня имел более крупные масштабы. Согласно статистике Национального Банка РК, за два месяца 2017 года в АО «Народный Банк Казахстана» наблюдался наибольший отток вкладов юридических лиц. По состоянию на 1 января 2017 года вклады юридических лиц банка составляли 1815,65 млрд тенге, тогда как на 1 марта 2017 года показатель снизился до 1569,17 млрд тенге, то есть за два месяца отток составил в абсолютном значении 246,54 млрд тенге, или 13,58% в относительном выражении.

Вторым по объему сокращения депозитов юридических лиц стало АО «Банк «Bank RBK», абсолютный отток которого составил 86,34 млрд тенге (15,31%), депозитная база юридических лиц банка по состоянию на март 2017 года — 477,75 млрд тенге. Третьим по объему оттока вкладов оказался ДБ АО «Сбербанк», депозиты юридических лиц банка сократились на сумму 52,53 млрд тенге, или на 9,98%, вклады юридических лиц банка сократились с 526,44 млрд тенге до 473,91 млрд за два месяца.

Лидерами по привлечению вкладов юридических лиц с начала 2017 года стали Евразийский Банк, Forte Bank и АТФБанк. Наибольший приток вкладов юридических лиц показал Евразийский Банк, вклады которого выросли на 95,32 млрд тенге (26,46%) за два месяца и составили 455,62 млрд тенге.

«Рост объемов вкладов юридических лиц в Евразийском Банке в начале 2017 года мы связываем с повышением активности компаний, у которых образовались временно свободные денежные средства в силу положительной рыночной конъюнктуры по ряду товаров, в том числе экспортных. Кроме того, с учетом сложной ситуации в банковском секторе вкладчики стремятся размещать средства в крупных банках», — пояснила заместитель председателя правления АО «Евразийский Банк» Елена Смирнова.

Также на 40,12 млрд тенге (8,80%) возросли вклады Forte Bank, по состоянию на 1 марта

на **30,85%** составил рост депозитов населения до востребования в иностранной валюте за два месяца

2017 года объем депозитов банка составил 496,86 млрд тенге.

Благоприятные макроэкономические условия оказывают положительное влияние на динамику средств клиентов банка, считает пресс-служба АТФБанка. Так, с начала 2017 года в АТФБанке наблюдается значительное увеличение вкладов юридических лиц, в том числе за счет притока средств юридических лиц на текущие счета, вклады юридических лиц банка увеличились на 38,04 млрд тенге (5,95%) и составили 677,27 млрд тенге в марте 2017 года. Между тем аналитики банка отметили, что изменения абсолютных показателей депозитного портфеля физических лиц по итогам февраля текущего года не стоит рассматривать как отток вкладов, так как некоторые крупные клиенты банка планомерно направляли свои средства на инвестиционные проекты для развития собственного бизнеса.

«Касательно вкладов физических лиц прежде всего хотим отметить, что за 2016 год произошло ощутимое увеличение количества вкладов в розничном сегменте, их рост составил в годовом измерении 16,8%, причем в основном за счет роста количества тенговых депозитов. За январь — февраль 2017 года количество депозитов в АТФБанке увеличилось на 0,7%. Аналогичная тенденция сохранилась и в марте 2017 года. Всего по состоянию на 31 марта 2017 года рост количества депозитов в розничном сегменте

составил 0,6% с начала года», — пояснила пресс-служба банка.

Несмотря на структурные изменения вкладов в банках второго уровня, депозитная база БВУ увеличивается, растет финансовая грамотность населения и число финансово активных граждан.

До **51,5%** снизился уровень долларизации депозитов в феврале 2017 года

Лидерами по объему депозитного портфеля по состоянию на 1 марта 2017 года остаются Народный Банк Казахстана, Казкоммерцбанк и Цеснабанк. Совокупные вклады Народного Банка составили 3,18 трлн тенге на 1 марта 2017 года, в аналогичном периоде 2016 года показатель был на уровне 2,57 трлн тенге, вклады банка за год увеличились на 23,76%, или на 609,80 млрд тенге. Вклады Казкоммерцбанка на 1 марта 2017 года составили 2,70 трлн тенге против 3,33 трлн за прошлый год. Депозитная база банка за год сократилась на 18,92%, или на 630,56 млрд тенге. За год уровень депозитной базы Цеснабанка не претерпел значительных изменений. Объем вкладов Цеснабанка на 1 марта 2017 года составил 1,53 трлн тенге против 1,48 трлн на 1 марта 2016 года, показатель увеличился на 52,81 млрд тенге, или на 3,57%.

В ответ на запрос «Къ» о порядке выплаты гарантийного возмещения при ликвидации банка, образованного при слиянии, АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» сообщило, что в соответствии с действующим законодательством при открытии вкладчиком депозитов в нескольких банках — участниках системы гарантирования депозитов КФГД производится выплата гарантийного возмещения отдельно по каждому банку-участнику в случае их принудительной ликвидации. При этом при наличии у депозитора в банке, образованном в результате слияния двух банков, нескольких гарантируемых депозитов, различных по видам и валюте, фонд в случае принудительной ликвидации данного банка выплачивает по ним совокупное гарантийное возмещение в сумме, не превышающей 10 млн тенге. При этом по депозитам в иностранной валюте максимальный размер гарантийного возмещения составляет не более 5 млн тенге.

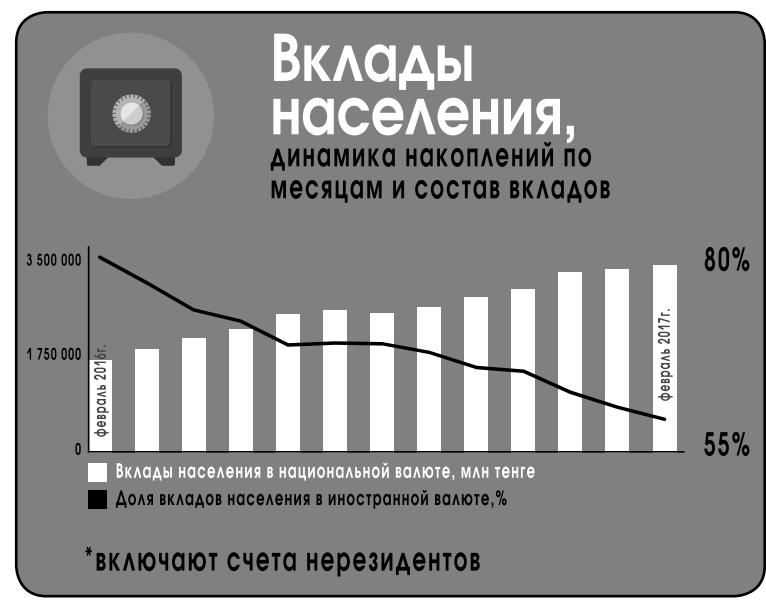
*Без учета вкладов АО «Жилстройсбербанк Казахстана»
*Данные для расчетов были взяты на сайте Национального Банка РК

ДИНАМИКА ВКЛАДОВ физических лиц в БВУ РК за январь-февраль 2017 года, млрд тенге

Банк	Приток	Отток
ДБ АО "Банк Хоум Кредит"	37.47	-139.00
АО "KASPI BANK"	742.55	-53.87
АО "Capital Bank Kazakhstan"	7.89	-27.63
АО "Tengri Bank"	5.26	-27.22
АО "Банк Kassa Nova"	11.51	-26.32
АО "Казкоммерцбанк"	1254.62	-9.97
АО "Банк ЦентрКредит"	498.05	-9.76
АО "Цеснабанк"	651.80	-4.07
АО "АТФБанк"	383.61	-6.63
АО "Народный Банк Казахстана"	1607.49	-1.61

ДИНАМИКА ВКЛАДОВ юридических лиц в БВУ РК за январь-февраль 2017 года, млрд тенге

Банк	Приток	Отток
АО "Евразийский Банк"	455.62	-246.54
АО "ForteBank"	496.83	-86.34
АО "АТФБанк"	677.27	-52.53
АО "Цеснабанк"	879.70	-40.63
АО "Исламский Банк "Al Hilal"	7.16	-33.98
АО "Народный Банк Казахстана"	1569.12	-13.58
АО "Банк "Bank RBK"	477.75	-15.31
ДБ АО "Сбербанк"	473.91	-9.98
АО "Алтын Банк"	190.18	-47.60
АО "Нурбанк"	155.93	-17.89



flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:

- ➔ Алматы – Семей
- ➔ Алматы – Қызылорда
- ➔ Алматы – Қостанай

(аптасына 2 мәрте / 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

Общественный транспорт с электрическим «сердцем»

Инфраструктура

В Алматы вновь обсуждали проблему общественного транспорта. Его услугами, как утверждают последние данные, пользуются 65% горожан, а его работа становится объектом критики, пожалуй, чаще, чем деятельность многих других городских структур. На этот раз эксперты попытались оценить возможности развития электрического транспорта и ответить на вопрос, какие надежды относительно повышения качества пассажирских перевозок и улучшения экологии следует возлагать на данный вид транспорта.

Ирина ТРОФИМОВА



На реализацию проекта ЛРТ потребуется 52 месяца, срок окупаемости составит 30 лет

меморандум о совместной реализации проекта, а ЕБРР выделил 1 млн евро на техническое и юридическое сопровождение. В последующие годы пришлось разработать новое ТЭО, новый маршрут ЛРТ, а также обновить стоимость проекта – на сегодняшний день она оценивается в 116,6 млрд тенге, из которых 23,7 млрд планируется направить на создание сетей и коммуникаций, а 92,9 млрд – на инфраструктуру и приобретение подвижного состава.

По предварительным оценкам, на реализацию проекта потребуется 52 месяца, срок окупаемости составит 30 лет. Заместитель руководителя управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог

Было бы желание

Решение о строительстве системы ЛРТ в Алматы было принято еще в 2010 году. За это время легкорельсовый транспорт появился на улицах нескольких городов Турции, в столицах государств Северной Африки, но в Алматы дальше обсуждения проекта дело пока не продвинулось. В 2012 году акимат города и ЕБРР подписали

строительство каждого километра первой линии ЛРТ оцениваются в 12 млн евро (в эту сумму включается строительство депо и приобретение подвижного состава), в дальнейшем затраты уменьшатся. Многие зависят от того, насколько в процессе строительства ЛРТ трансформируется дизайн улиц. В любом случае, утверждают эксперты, затраты на ЛРТ будут примерно на 20–30% ниже, чем на строительство метрополитена.

116,6 млрд тенге составляет сегодня стоимость проекта по строительству системы легкорельсового транспорта (ЛРТ) в Алматы

По мнению зарубежных специалистов, камнем преткновения на пути реализации проекта ЛРТ в Алматы являются не сложности технического характера и не

достаток финансирования. Дело, скорее, в отсутствии решимости и в недостаточном понимании того, насколько проект ЛРТ действительно важен для города. «Необходимо начать работу уже сейчас, даже пять лет – слишком большой период для реализации проекта, через пять лет у города могут возникнуть другие, более сложные проблемы», – считает Мохамед Мезгани.

Автобусы будущего

Электроавтобусы – еще один вид транспорта, перспективы которого применительно к Алматы пока обсуждаются исключительно в будущем времени. По словам руководителя компании «Алматы-электротранс» Ризвана Цинаева, в настоящее время обсуждается возможный маршрут, создание обслуживающей инфраструктуры. В этих вопросах, отмечают эксперты, действительно не может быть мелочей, и все нюансы должны быть учтены до реализации проекта, поскольку финансовые ставки высоки – первоначальные инвестиции в 2–2,5 раза превышают

затраты на дизельный транспорт, а создание зарядной и электрической инфраструктуры, по оценкам, обойдется в 300 млн тенге.

Отдавая предпочтение автобусам на аккумуляторных батареях, надо понимать, что емкости этих батарей не хватит для работы систем кондиционирования и отопления, и потому следует дополнительно установить бортовую дизельную установку или выбрать автобусы с гибридным двигателем. Жизненный цикл батареи короче, чем у автобуса, и в связи с этим оператору следует определиться, приобретать батареи или брать их в аренду у компаний – собственников бизнеса.

«Важно предусмотреть и затраты на создание зарядной инфраструктуры. Количество остановок, частота движения – все эти параметры повлияют на зарядку автобуса. Остановки можно оснастить системами быстрой зарядки, а на уровне депо использовать медленную, но при этом надо понимать, что на полную зарядку потребуется ночь, а значит, придется купить больше машин, потому что за одну ночь невозможно зарядить все автобусы», – считает Мохамед Мезгани. Самому крупному городу Казахстана еще предстоит найти ответы на эти вопросы, а пока, сообщил Ризван Цинаев, «Алматы-электротранс», Green Bus и компания Higer Qazaq подписали меморандум об испытаниях казахстанских электроавтобусов, производство которых началось в прошлом году в Алматы.

«Электроавтобус может проехать без подзарядки 70 километров. Это значит, что на конечных остановках должна быть установлена инфраструктура для зарядки. Нам предстоит проанализировать, где можно установить зарядную инфраструктуру, и, исходя из этого, определить маршрут», – сообщил г-н Цинаев.

Алматинский троллейбус в ожидании ренессанса

Вообще, отмечают международные эксперты, реализацию проектов в области электротранспорта могут позволить себе государства со стабильной экономикой. Доказательством этого в значительной

степени является судьба алматинского троллейбуса. В 1989 году более 300 алматинских троллейбусов ежегодно перевозили более 205 тыс. пассажиров, а в период кризиса 1990-х этот вид транспорта сдал позиции под натиском маршруток. Сегодня из 212 машин, имеющихся на балансе единственного троллейбусного парка, на маршрут выходят не более 160, а количество маршрутов сократилось с 25 до 8. В декабре прошлого года состояние алматинских троллейбусных сетей изучали специалисты «Мосгортранса», и выводы, к которым пришли российские эксперты, неоднозначны. Представитель «Мосгортранса» Эдуард Покровский самой серьезной проблемой алматинского троллейбуса называет неудовлетворительное состояние контактной сети и кабельных линий. Во многом именно оно ограничивает развитие троллейбусных перевозок.

Улучшение состояния контактной сети позволит добавить 20% скорости, уменьшить количество обрывов. Российские эксперты рекомендовали восстановить автономный ход, чтобы троллейбусы могли объехать препятствия при ДТП или обрыве на линии.

«Алматы использует мощности своего троллейбусного транспорта на 20% – это касается и подвижного состава, и мощностей на подстанциях. Благодаря этому, несмотря на ветхость контактной сети и изношенность кабельных линий, троллейбус в Алматы работает более или менее стабильно.

Но надо понимать, что, так или иначе, придется обновлять и кабельные линии, и подстанции. Только это позволит более эффективно использовать имеющийся подвижной состав. Для развития троллейбуса в Алматы вам осталось сделать совсем немного; в вашем городе можно добавить два-три троллейбусных маршрута», – прокомментировал Эдуард Покровский.

Ремонт контактных и кабельных сетей планируется начать в будущем году, из бюджетных средств на эти цели уже выделено 5,5 млрд тенге. Пока же экологичный общественный транспорт в Алматы остается в явном меньшинстве.

Долгожданный рост

Итоги

За первые два месяца 2017 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года объем выпуска легковых автомобилей в Казахстане вырос в шесть раз, а продажи автомобилей отечественного производства увеличились на 34%.

Лина СОЛОВЬЕВА



Продажи отечественного автопрома выросли на треть

водства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Наибольшей популярностью пользуются внедорожники – за два месяца было реализовано 752 авто (45,52% – доля рынка в январе-феврале 2017 года, 43,99% – в АППП).

По мнению аналитиков АКАБ, программа льготного кредитования стала наиболее успешной среди множества способов поддержки отечественной автомобильной отрасли

Далее – легковые автомобили, продажи которых составили 646 единиц (39,1% – доля рынка за два месяца 2017 года, 43,43% – в АППП). На третьем месте – коммерческая техника сегмента LCV, продажи которой выросли в пять раз по сравнению с прошлым годом

– 30 авто в январе-феврале 2016 года и 150 машин в аналогичном периоде 2017 года.

Месяцем максимальных продаж казахстанских авто в структуре официального рынка стал декабрь 2016 года – 37%.

Пятерку наиболее востребованных брендов легковых авто казахстанской сборки по итогам двух месяцев 2017 года составили Lada (872 единицы), KIA (223 единицы), JAC (120 единиц), Hyundai (116 единиц) и Chevrolet (114 единицы). В список марок, предлагаемых отечественными предприятиями, вошли также Skoda (29 единиц), SsangYong (29 единиц), Peugeot (10 единиц), Geely (10 единиц) и Toyota (3 единицы).

Рейтинг продаж легковых моделей локального производства возглавили Lada 4x4 (449 единиц), Lada Granta (229 единиц), Lada Kalina (93 единицы), JAC S3 (84 единицы), Lada Largus (83 единицы), Chevrolet Cruze (63 единицы), Hyundai Elantra (52 единицы), KIA Sorento (46 единиц), KIA Optima (41 единица) и Hyundai Tucson (36 единиц)

По мнению аналитиков АКАБ, программа льготного кредитования стала наиболее успешной сре-

ди множества способов поддержки отечественной автомобильной отрасли. Автомобили казахстанского производства пользуются все большей популярностью у населения, поскольку их можно приобрести по программе льготного кредитования под 4%.

Процент льготного кредитования в структуре продаж авто казахстанского производства за период действия программы составил 34%, в то время как процент продаж автомобилей отечественного производства в структуре официального рынка поднялся в среднем на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2014–2015 годов (до начала реализации программы льготного кредитования). В некоторые месяцы был достигнут уровень 30–37%, что говорит о неугасающем интересе потребителей к программе. При этом доля импорта из РФ в среднем снизилась на 14%.

По информации Банка развития Казахстана, на 9 марта 2017 года им было согласовано 8 725 заявок на сумму 32 млрд 808,2 млн тенге, поступивших в коммерческие банки-агенты (всего – шесть) от физических лиц на получение займа в рамках Программы льготного автокредитования. Из них шесть банков второго уровня выдано 8 538 кредитов для приобретения автотранспорта отечественных автопроизводителей на общую сумму 32 млрд 084,6 млн тенге.

«Вслед за сокращением потребительской активности выпуск авто-

мобилей в Казахстане продолжал непрерывное падение начиная с III квартала 2014 года. Сегодня мы видим первые свидетельства восстановления производственных показателей – объемы выпуска легковых автомобилей демонстрируют рост второй месяц подряд. Рынок в целом пока не вышел из фазы спада. Тем не менее продажи авто локальной сборки с начала года выросли на 35%. Сегодня каждый третий казахстанец предпочитает предложения казавтопрома.

В то же время стоит отметить, что позитивная отраслевая динамика 2017 года достигнута главным образом работой одного предприятия – усть-каменогорского завода «АЗИЯ АВТО». На его долю в январе-феврале пришлось 89% произведенных и 78% проданных в республике легковых автомобилей локальной сборки. Важно и то, что каждый шестой автомобиль, выпущенный «АЗИЯ АВТО» с начала года, был отправлен на рынок Китая. Экспортные поставки никогда прежде не занимали столь весомой доли в структуре сбыта казахстанских автозаводов.

Однако перспективы дальнейшего восстановления отрасли, несомненно, будут связаны с ростом потребительского спроса внутри страны, наметившегося в IV квартале минувшего года», – отметил председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов.

Продажи автомобилей казахстанского производства, январь-февраль 2017 г.



С начала 2017г. реализовано 1652 ед. автомобилей казахстанского производства
Из них:
Седаны - 646 ед.
Внедорожники - 752 ед.

Общий рейтинг продаж казахстанских автомобилей	Кол-во продаж (ед.) 2017 г.	Топ-10 самых продаваемых седанов	Кол-во продаж (ед.) январь-февраль 2017 г.г.	Топ-10 самых продаваемых внедорожников	Кол-во продаж (ед.) январь-февраль 2017 г.
Lada 4X4	449	Lada Granta	229	Lada 4X4	449
Lada Granta	229	Lada Kalina	93	Jac S3	84
Lada Kalina	93	Chevrolet Cruze	63	Kia Sorento	46
Jac S3	84	Hyundai Elantra	52	Jac S5	36
Lada Largus	83	Kia Optima	41	Hyundai Tucson	36
Chevrolet Cruze	63	Kia Picanto	24	Kia Sportage	34
Hyundai Elantra	52	Chevrolet Aveo	22	Chevrolet Tracker	16
Kia Sorento	46	Kia Cerato	21	Ssangyong Nomad	15
Kia Optima	41	Kia Cadenza	17	Ssangyong New Actyon	13
Hyundai Tucson	36	Kia Soul	17	Skoda Yeti	11

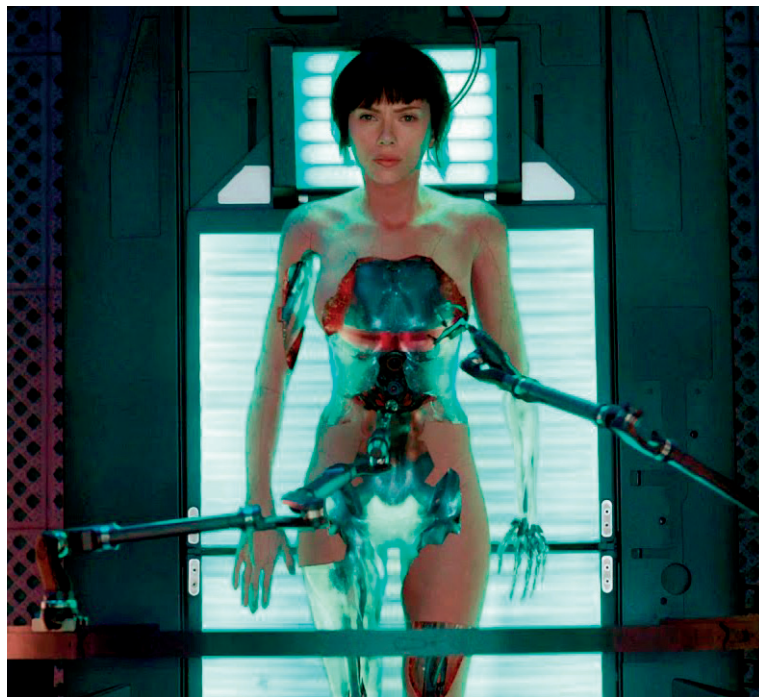
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Робокоп в кимоно

Кино

В прокат вышла еще одна экранизация культовой манги Масамунэ Сиро «Призрак в доспехах». И если в 1995 году героиня «одилась» в киберпанк-аниме Мамору Осии (которое, к слову, также обрело множество фанатов), то на этот раз это игровое кино под режиссурой Руперта Сандерса («Белоснежка и охотник»).

Елена ШТРИТЕР



исследованиями гладко. Теперь Мире просто необходимо выяснить правду. Хотя бы ради того, чтобы выжить.

То есть в том, что касается сюжета, он, по сути, практически не изменился. Но вот акценты сместились изрядно.

Дело в том, что первоисточники (как манга, так и аниме) крайне сложно назвать массовым продуктом. Это по-японски неспешное повествование, детально продуманный мир которого наполнен символами и глубокой философией.

Причем чем умнее и образованней был зритель, тем больше он мог почерпнуть из творения Осии и Сиро. А главным камнем преткновения той истории был конфликт между долгом (безупречное тело андроида, выполняющее заложен-

ные в него функции) и чувствами (живое человеческое сознание со всеми положенными ему «тараканами»). К слову, именно этот мульт когда-то вдохновил братьев (тогда еще братьев) Вачовски на создание «Матрицы».

Но вся эта эстетика, скорее, ближе к авторскому кино и не особо интересна массовому зрителю, на которого и нацелен Голливуд. Посему с внутреннего конфликта и философских попыток осознать себя акцент сместился на конфликт человека и глобальной корпорации, считающих себя практически богами нового мира, способными указывать вектор его дальнейшего развития. То есть, как и положено голливудскому блокбастеру, в истории появился ярко выраженный антагонист главного героя.

При этом ритмика повествования практически не изменилась: неспешно, с толком и расстановкой. Как и положено уважающей себя японской истории. В результате получился эдакий «Робот-полицейский» в кимоно.

Несомненно, сильной стороной фильма можно назвать видеоряд. Не зря бывшего клипмейкера Руперта Сандерса считают любителем красивой картинки. И здесь его талант пришелся как нельзя кстати. Панорамы города будущего получились просто завораживающими. Да и в целом картинка настолько органична, что, несмотря на то, что половина кадров — «пустышки», не несущие никакой смысловой нагрузки, она просто радует глаз. Особенно в IMAX.

А вот с актерской игрой все несколько сложнее. Если Такешита Китано привносит в киберпанк непередаваемый самурайский дух, то Скарлетт Йоханссон оказалась... никакой. Такое ощущение, что актриса увидела костюм своей героини (по сути, его полное отсутствие — назвать одеждой комбинезон Миры язык не поворачивается) и решила, что этого более чем достаточно. В результате Миры в ее исполнении получилась несколько картонной. Но глаз (особенно это касается зрителей мужского пола), как ни крути, тоже радует. Да и вообще, в фильме явный недостаток ярких характеров. Все слишком монотонно. Впрочем, у Осии примерно также, но...

Резюмируя вышесказанное, фильм посмотреть стоит. Хотя бы ради того, чтобы получить удовольствие от визуальной эстетики, медитативной динамики повествования и саундтрека. Но встать в один ряд с мангой Масамунэ Сиро и аниме Мамору Осии ему явно не удастся.

Weekend с «Курсивъ»



Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Открытие экспозиции «Искусство Востока»

7 апреля, 16:00

Китай, его культура, изобразительное и декоративно-прикладное искусство издавна притягивали наше внимание, вызывая интерес концепцией бытия, необычным восприятием окружающего мира. Величие культуры и искусства этой страны проявляется в том, что, несмотря на разрушительные войны, происходившие на ее территории, она сумела сохранить и пронести сквозь тысячелетия свой неповторимый облик.

Место: Музей искусств им. Кастеева, мкр. Коктем-3, 22/1.
Вход: 200–500 тенге.

Балет «Жизель»

7 апреля, 18:30

В маленькой тихой деревушке живут простые, бесхитростные люди. Молоденькая крестьянская девушка Жизель радуется солнцу, синему небу, пению птиц и большому счастью любви, доверчивой и чистой, озарившей ее жизнь.

Она любит и верит в то, что любима. Напрасно влюбленный в нее лесничий пытается уверить Жизель, что избранный ею Альберт — не простой крестьянин, а переодетый дворянин, и что он обманывает ее.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110.
Вход: 1000–4000 тенге.

Концерт легендарной группы «Браво»

17 апреля, 19:00

Группа едет с программой «Бравоспектива», которая включает в себя 2,5-часовое шоу, состоящее из хитов, накопившихся за 30-летнюю историю, и редких песен группы.

Место: Hard Rock Cafe Almaty, ул. Карасай Батыра, 85.
Вход: 12 000–20 000 тенге.

Спектакль «Новые Времена»

7–9 апреля, 19:00

Спектакль Галины Пьяновой «Новые времена» по сценарию одноименного фильма Чарли Чаплина — это музыкальная комедия с элементами пантомимы.

Место: театр «АРТИШОК», ул. Кунаева, 49/68.
Вход: 4000 тенге.

Опера «Кармен»

8 апреля, 17:00

Алматинские зрители смогут вновь увидеть страсть, огонь и мотоциклы на сцене ГАТОБ им. Абая. Действие оперы Ж. Бизе по одноименной новелле П. Мериме перенесено в наши дни.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110.
Вход: 600–5000 тенге.

Спектакль «Ужин с дураком»

8 апреля, 18:00

Уморительная и в чем-то поучительная комедия о любви, мужской дружбе, убогости существования в отсутствии взаимопонимания между людьми.

Место: Театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43.
Вход: 500–3 000 тенге.

Юбилейная весенняя выставка кошек

8–9 апреля, 9:00–19:00

Выставка пройдет по двухдневному протоколу с двумя Бест-ин-Шоу и является открытой для членов других клубов и систем. Эксперты выставки Jeremiasz Gradkowski (Польша, All breed, WCF, WACC) и Кагер Ирина (Россия, All breed, WACC). Участники и зрители нашей юбилейной выставки ждут: монопо родные ринги, Кубок обладателей Кубков среди победителей

прошлых выставок, парад питомников, шоу-викторина с сюрпризом.

Место: ТЦ «Алмалы», пл. Республики, 2/2.
Вход: 300–500 тенге.

Мероприятия в Астане

Ефим Шифрин в Астане

7 апреля, 19:00

Ефим Шифрин — желанный гость на телевидении, участник многих популярных юмористических и развлекательных программ. В репертуаре Ефима — монологи, которые давно составили золотой фонд российской эстрады. Однако в последние годы среди юмористов он, пожалуй, один из немногих, кто не мельщит безотлучно в телевизоре. Как шутит Шифрин, раньше он лез к зрителям чуть ли не из угла. А сейчас поступает более избирательно — телевидение заменил театральными подмостками и играет в спектаклях.

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоксан, 11.
Вход: от 8000 тенге.

Кубок Дэвиса в Астане

7–9 апреля, 12:00

В Национальном теннисном центре Астаны состоится матч Кубка Дэвиса (1 группа зоны Азия/Океания), где мужская сборная поборется за выход в плей-офф Мировой группы Кубка Дэвиса со сборной Китая.

Место: Национальный теннисный центр, пр. Туран, 4/2.
Вход: бесплатный.

Концерт «Юные дарования»

8 апреля, 14:00

В концерте вместе с именитым камерным оркестром будут солировать лауреаты республиканских и международных конкурсов — учащиеся и студенты Казахского национального университета искусств: Айганым Сагитбаева (8 класс), Мария Мусева (7 класс), Радия Оразалинова (3 класс), Дилара Аубакирова (7 класс), Анель Мукашева (4 курс колледжа), Алена Цылева (9 класс).

Место: Органный зал КазНУИ, пр. Женис, 33.
Вход: от 1000 тенге.

Концерт «Мелодии экрана: перезагрузка»

8 апреля, 18:00

В концерте прозвучит музыка из фильмов в исполнении замечательных солистов и коллективов театра. Видеоряд, сопровождающий выступления артистов, напомнит киноленты прошлых лет: «Меня зовут Кожа», «Кыз Жибек», «Волчонок среди людей», «Город мой Алматы», «Группа крови», «Не уходи», «Весна на Заречной улице», «Девчата», «Человек-амфибия», «Большая перемена», «Ирония судьбы, или С легким паром» и др.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1,
Вход: от 500 тенге,

Опера «Мадам Баттерфляй»

9 апреля, 18:00

В основе оперы «Мадам Баттерфляй» («Чио-Чио-сан») лежит новелла американского писателя Джона Л. Лонга, переработанная Д. Беласко в драму. Увидев пьесу во время своего пребывания в Лондоне, Пуччини был взволнован ее жизненной правдивостью. По его предложению либреттисты Л. Иллика и Д. Джакоза написали на основе драмы оперное либретто.

На первом представлении, состоявшемся 17 февраля 1904 года в Милане, опера, однако, провалилась и была снята с репертуара. Публика не поняла ее содержания и была возмущена чрезмерной продолжительностью второго акта. Пуччини сократил некоторые номера, разделил второй акт на два самостоятельных действия. Исполненная с этими незначительными изменениями спустя три месяца, опера имела триумфальный успех и быстро завоевала прочную репутацию одной из популярнейших современных опер.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1.
Вход: от 500 тенге.

Музыка сердца Дживана Гаспаряна

Событие

Легендарный музыкант, мастер дудука Дживан Гаспарян играл с Питером Гэбриэлом, Стингом, Симфоническим оркестром им. Чайковского. Он соавтор композитора Ханса Циммера в работе над саундтреком фильма «Гладиатор». Он же — профессор Ереванской консерватории, четырежды отмеченный медалью Международного фестиваля под эгидой ЮНЕСКО. Недавно и алматинская публика смогла услышать волшебную музыку его дудука на сцене театра им. М. Ю. Лермонтова.

Анна ЭМИХ



Погосян (гитара, тар), Роберт Дурунц (доул).

Во время концерта в зале сложилась совершенно невероятная атмосфера. Со своими слушателями дядя Дживан (а именно так музыкант просит его называть) обращается как с близкими друзьями, которые пришли к нему в гости.

Надо сказать, что в звуке дудука есть что-то мистическое. Любая мелодия, исполненная на нем, берет за душу, поднимая на поверхность самые сокровенные эмоции. Писатель Уильям Сароян как-то после выступления Дживана Гаспаряна сказал, что это не игра, а молитва.

Несмотря на небольшие возможности этой пастушьей флейты (у дудука всего одна октава плюс две ноты), Гаспарян извлекает из нее

максимум, но главное не это. По словам музыканта, самое главное в дудуке — это тембр, который идет от сердца.

В коллекции маэстро более ста дудуков — у каждого из них свой характер и каждый из них любим мастером. И, кстати, все инструменты Гаспарян делает своими руками, получая необходимый ему особенный, утонченный тембр, который инструмент обретает после специальной обработки.

Впервые Дживан Гаспарян услышал дудук в Ереване, в летнем кинотеатре «Москва». С тех пор, с восьми лет, он и играет по несколько часов ежедневно, работая над новыми звуками. Причем инструментом он освоил совершенно самостоятельно, поступив в

консерваторию уже после того, как стал популярным артистом.

В программе концерта в Алматы прозвучала этническая музыка, саундтреки к кинокартинам, а также джаз. Да-да, маэстро не чужд этого музыкального направления, считая, что без импровизации не может быть музыки, а любую мелодию можно сыграть в самых разных вариантах.

В лучших традициях Silk Music Fest на одной сцене с Дживаном сыграли казахстанские музыканты — этно-фьюжн группа The Magic of Nomads, которая вышла на сцену в первом отделении концерта, уступив место мэтру и его музыкантам во втором отделении. А в финале два коллектива импровизировали вместе. И это были воистину незабываемые моменты чистого творчества на сцене.

Своим присутствием мероприятие почтили посол Республики Армения в Казахстане господин Ара Саакян, посол Узбекистана в Казахстане господин Икром Назаров, посол Ливана в Казахстане господин Вагген Кавлакян, а также дипломаты и представители международных организаций.

Концерт поддержали: посольство Республики Армения в РК и генеральный спонсор — «Арагат», а также партнеры — Казахское армянское общество «Масис» и концертно-развлекательный комплекс AmurE.

Wolfgang Mozart (5hrs/day)

Sleep less. Succeed more.

MacCoffee