

WWW.KURSIV.KZ

«Курсив» №45 (721)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 45 (721), ЧЕТВЕРГ, 7 ДЕКАБРЯ 2017 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
КАК ПРИВЛЕЧЬ
ИНВЕСТИЦИИ В
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ?

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04

ИНВЕСТИЦИИ:
СЫРЬЕВОЙ
ОБЗОР

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
КАЗАХСТАНСКИЙ
ПЛОМБИР ЖДУТ
В КИТАЕ

09

* Бриф-новости

Что будет, если Трамп признает Иерусалим столицей Израиля?

Мир замер где-то в тревожном ожидании. По информации, поступающей от источников из Белого дома в Вашингтоне, 45-й президент США в ближайшие дни, возможно, признает Иерусалим столицей Израиля. Очевидно, если Дональд Трамп примет такое решение, то не только Ближний Восток, но и все мировое сообщество окажется в очень непростой ситуации, которая не обойдет стороной и Республику Казахстан.

>> 2

Н. Назарбаев: Хватит баловаться, заигрались

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев поручил главе правительства Бакытжану Сагинтаеву разработать законодательные поправки, обязывающие казахстанцев держать свои накопления в стране, а не выводить капитал за рубеж.

>> 3

Защита долевых вкладов станет более доступной

С ноября 2016 года по июль 2017 года реализация механизма гарантирования долевых вкладов была приостановлена по ряду проектов, которые реализуются по Программе жилищного строительства «Нұрлы жер». Ранее одной из причин отсутствия интереса по механизму гарантирования являлась высокая ставка гарантийного взноса. Но уже в сентябре текущего года в срочном порядке были приняты меры по изменению данной ставки. Благодаря оптимизации механизмов защита долевых вкладов станет доступной и привлекательной для застройщиков.

>> 6

На чем зарабатывают страховые компании Казахстана?

Страхование считается одним из сверхприбыльных видов деятельности. Чистая прибыль крупных страховых компаний мира исчисляется миллиардами долларов. В Казахстане же бизнес страховщиков в целом выгоднее, чем бизнес банкиров. На чем зарабатывают отечественные компании сектора? Kursiv Research выяснил, какие виды страхования наиболее рентабельны и популярны в Казахстане.

>> 10

Почему банки снижают ставки по депозитам?

На финансовом рынке Казахстана наблюдается интересная тенденция: банки все меньше кредитуют экономику и при этом совсем не заинтересованы в наличных. БУ легли на дно перед большой бурей и решили зарабатывать деньги только на нотах НБ РК или для вялой позиции банковского сектора есть объективные причины – попытались разобраться «К».

>> 11

Книжные новинки декабря

Зима – лучшее время для чтения книг! К тому же в декабре нас ждут захватывающие продолжения культовых романов, свежие бестселлеры, встреча с любимыми авторами и знакомство с новыми. В подборке «К» – семь книжных новинок декабря, несомненно, заслуживающих внимания.

>> 16

РД КМГ ушел по-английски

Для делистинга РД КМГ сейчас самое подходящее время?

» Листинг

На этой неделе АО «Разведка добыча «КазМунайГаз» объявило о намерении выкупить свои глобальные депозитарные расписки и произвести делистинг с Лондонской и Казахстанской фондовыми биржами. В причинах и следствиях очередного проекта отечественных нефтяников разобрался «К» вместе с инвестиционными банкирами.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В планах АО «Разведка добыча «КазМунайГаз» – объявить тендер по выкупу своих ГДР по цене \$14 за одну бумагу. В настоящее время материнской компании – АО «НК «КазМунайГаз» – принадлежит 58% акционерного портфеля дочерней структуры, 34 находится в свободном обращении и еще 8% принадлежат самой РД КМГ. Стоит отметить, что эти акции относятся к казначейским бумагам, то есть они могут принадлежать только эмитенту, но при этом не обладают правом голоса.

При условии успешной сделки АО «НК «КазМунайГаз» будет иметь по меньшей мере 75% прав голоса в РД КМГ, и уже после этого сможет купить все находящиеся в обращении простые акции, не принадлежащие НК КМГ.

Ожидается, что эта операция будет проведена «на тех же экономических условиях, что и тендерное предложение в отношении глобальных депозитарных расписок». Как заявили в пресс-службе структуры, позже в АО «Разведка добыча «КазМунайГаз» дополнительно созовут внеочередное собрание акционеров для принятия решения об отмене листинга депозитарных расписок компании на Лондонской фондовой бирже и листинга простых акций компании на KASE.

«Ожидается, что запуск тендерного предложения в отношении ГДР будет единогласно одобрен как советом директоров компании, так и ее независимыми неисполнительными директорами», – подчеркнули в РД КМГ.

Впрочем, профессиональных участников рынка проект национальной компании не удивил. «Предложение о выкупе акций РД КМГ является ожидаемым, учитывая планы выхода на IPO материнской НК КМГ – в рамках госпрограммы приватизации, рассчитанной до 2020 года. Акции АО «НК «КазМунайГаз» должны быть размещены на торговой площадке Международного Финансового центра в Астане, – сообщил подробности заместитель директора Nalyk Finance Станислав Чуев. – В различных источниках указывается 2019 год в отношении сроков публичного листинга нацкомпании. Таким образом, с учетом необходимых процедур по выкупу акций миноритарных акционеров и подготовки самой НК КМГ к размещению, для делистинга РД КМГ сейчас самое подходящее время».

С этим мнение согласен и председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров. Он также отметил, что государственная компания не скрывала своих намерений о делистинге ценных бумаг.

«Бумаги выкупаются по цене \$14 за расписку, т. е. с премией около 19% к цене по состоянию на 1 декабря. Это действие является обязательным условием и частью стратегии материнской компании РД КМГ по подготовке к планируемому IPO в 2019–2020 гг. Соответственно уже сегодня расписки торгуются на уровне \$13,5 в ожидании утверждения этого решения. Если делистинг РД КМГ в будущем все же произойдет, возможно, ин-



Сразу после объявления РД КМГ простые акции компании выросли в цене на 12%, на 18% подорожали привилегированные акции. Фотоколлаж: Александр ИГИЗБАЕВ

весторы смогут торговать акциями материнской компании вскоре после IPO. Предлагаемая цена, на наш взгляд, является достаточно

справедливой. Необходимо далее изучить условия выкупа», – поделился своим мнением глава АО «Сентрас Секьюритиз».

Надо сказать, что рынок быстро отреагировал на новость крупнейшей углеводородной компании Казахстана. Так, уже на следующую

щий день на KASE простые акции РД КМГ выросли в цене на 12%. В ожидании равноценного выкупа на 18% подорожали привилегированные акции.

«В начале 2018 года запланирован выход на IPO материнской компании НК КМГ. Для проведения первичного размещения материнская компания, возможно, реализует программу выкупа простых и привилегированных акций АО «Разведка добыча «КазМунайГаз» по балансовой стоимости – 30 639 тенге. На 13 декабря запланировано заседание совета директоров РД КМГ, на котором, вероятно, будет решаться вопрос о параметрах buy back. Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают использовать идею быстрого роста – акции АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз».

Инвестбанкиры ожидают повышенного интереса инвесторов к бумаге из-за спекуляций на тему обратного выкупа. Потенциал роста ожидается в 8% в краткосрочной перспективе», – полагают эксперты АО «Фридом Финанс».

При этом, по словам аналитиков, решение о делистинге в долгосрочной перспективе будет иметь отрицательные последствия.

14 >>

Altyn Bank

Рейтинг говорит сам за себя

“Ba2”
Moody’s

“BB”
Fitch Ratings

STATUS

Спокойствие с привилегиями

status@altynbank.kz

+7 (727) 259 69 99

+7 (727) 244 06 00

Что будет, если Трамп признает Иерусалим столицей Израиля?

Арабские страны вряд ли устроит компромиссный вариант Трампа

Геополитика

Мир замер где-то в тревожном ожидании. По информации, поступающей от источников из Белого дома в Вашингтоне, 45-й президент США в ближайшие дни, возможно, признает Иерусалим столицей Израиля. Очевидно, если Дональд Трамп примет такое решение, то не только Ближний Восток, но и все мировое сообщество окажется в очень непростой ситуации, которая не обойдет стороной и Республику Казахстан.

Анатолий
ИВАНОВ-ВАЙСКОП

Для начала немного истории. Конфликт вокруг статуса священного города для трех мировых религий (иудаизма, христианства и ислама) возник еще в конце 1947 года. В тот момент международное сообщество приняло решение о разделе Палестины на еврейскую и арабскую части. В рамках резолюции Генеральной ассамблеи ООН №181 в Иерусалиме должен был быть введен международный режим управления специальным советом по опеке. Другое дело, что арабский мир с этим решением категорически не согласился. Уже в мае 1948 года арабский легион Трансиордании (с 1950 года Королевство Иордания. – «КЪ») в ходе полномасштабной арабо-израильской войны атаковал Иерусалим, аннексировав восточную его часть, где преимущественно проживали арабы. Западный Иерусалим остался за Государством Израиль. Через 2 года Кнессет (парламент) Израиля по инициативе премьер-министра Давида Бен-Гуриона провозгласил Иерусалим столицей страны, которую не признала ни одна страна мира.

То ли столица, то ли нет
Не признало мировое сообщество и оккупацию Израилем Вос-



4 декабря 2017 г. ОИС выпустила заявление, в котором подчеркнула, что 57 государств-членов обязаны будут разорвать отношения со всяким государством, которое перенесет свое посольство в Иерусалим. Фото: Shutterstock.com

точного Иерусалима в ходе «шестидневной войны» 1967 года, и принятие Израилем Конституции 1980 года, провозгласившей весь Иерусалим единой и неделимой столицей еврейского государства. Более того, в том же 1980 году Совет Безопасности ООН проголосовал за резолюцию №478, которая осудила действия Израиля, подчеркнув, что провозглашение Иерусалима главным городом страны является нарушением международного права. Принятая резолюция привела к тому, что все страны, которые к 1980 году уже открыли свои посольства в Иерусалиме, постепенно перевели их в финансово-экономическую столицу Израиля – Тель-Авив.

В определенной степени переломный момент в вопросе о статусе Иерусалима наступил в 1995 году, когда Конгресс США принял «Акт о посольстве Соединенных Штатов в Иерусалиме», тем самым фактически признав право Израиля называть этот город своей столицей. Вот только на протяжении минувших 22

лет ни один хозяин Вашингтонского Белого дома так и не решился на перенос американского дипломатического представительства высшего уровня из Тель-Авива в Иерусалим. Объяснения были стандартными: принятый Конгрессом акт носит консультативный характер. К тому же подобные решения относятся к международным отношениям, которые по Конституции США являются прерогативой Белого дома. Свою роль сыграла и точка зрения арабских и ряда мусульманских государств, неоднократно предупреждавших страны мира, что любая попытка переноса их посольств в Израиль из Тель-Авива в Иерусалим приведет к полному разрыву дипломатических отношений.

Но, как говорится, времена меняются. В первый день декабря текущего года источники из американского Белого дома сообщили сенсационную новость: 45-й президент США Дональд Трамп, выполняя свои предвыборные обещания, в ближайшем времени может не только признать Иерусалим столицей

Израиля, но и принять решение о переносе в него посольства своей страны. Естественно, негативной реакцией на возможное решение Дональда Трампа, прежде всего со стороны мусульманских стран, которые считают оккупированный Израилем Восточный Иерусалим столицей Государства Палестина, долго ждать не пришлось.

Незамедлительная реакция

Первым свое отношение к верному шагу Трампа выразил глава палестинской автономии Махмуд Аббас. Уже на следующий день после появления инсайдерской информации из Вашингтона он провел серию переговоров по телефону с королем Иордании Абдаллой II, президентами Франции и Египта Эммануэлем Макроном и Абдель-Фаттахом ас-Сиси, а также эмиром Катара Тамимом аль-Тани, в ходе которых призвал своих собеседников оказать воздействие на Дональда Трампа. В

определенной степени многочисленные звонки Аббаса своей цели достигли. В распространенном 4 декабря совместном заявлении внешнеполитических ведомств Египта и Иордании в адрес Госсекретаря США Рекса Тиллерсона подчеркивается, что израильское решение Трампа способно изменить достижения внешней политики Соединенных Штатов на Ближнем Востоке, привести к краху палестинско-израильского мирного процесса, а также к всплеску насилия в регионе. Особенно жестким выглядит заявление главы МИДа Иордании Аймана Сафеди, подчеркнувшего, что признание американским президентом Иерусалима столицей Израиля будет иметь опасные последствия в виде гнева, который распространится по всему арабскому и мусульманскому миру, усугубив напряженность отношений с Израилем.

О серьезных последствиях официального признания Соединенными Штатами Иерусалима в качестве столицы Израиля предупредила Вашингтон и Анкара. На прошедшей 4 декабря после заседания кабинета министров Турции встрече с журналистами вице-премьер этой страны Бекир Боздаг заметил, что «статус Иерусалима охраняется международными соглашениями, сохранение которого имеет огромное значение для мира в регионе». Соответственно Бекир Боздаг напомнил о ранее принятых соглашениях и резолюциях ООН, которые обязывают мировое сообщество выступить в защиту Иерусалима.

Наконец, напомнили Соединенным Штатам о ранее сделанных обещаниях разорвать все связи со странами, перенесящими свои посольства в Иерусалим и в Организации Исламского сотрудничества (ОИС). В распространенном ОИС официальном заявлении отмечается, что в случае признания американским Белым домом Иерусалима столицей Израиля и переноса в этот город посольства, пойти на этот шаг должны будут все 57 стран, входящие в ОИС. Здесь следует напомнить, что Республика Казахстан не только является членом Органи-

зации Исламского сотрудничества, но и председательствовала в ней в 2011 году.

Трудности только впереди

Как видим, час от часа не легче. Ведь нельзя забывать и о тесном сотрудничестве нашей страны с Соединенными Штатами в различных сферах и политики, и экономики. Достаточно сказать, что американские компании уже много лет входят в число крупнейших инвесторов отечественной экономики. Некоторой «головной боли» добавляет и текущее членство Казахстана в Совете Безопасности ООН. Нет никаких сомнений, что дружественные нашей стране арабские и мусульманские страны, в случае, если Дональд Трамп примет «историческое решение», как минимум постараются добиться осуждающего заявления МИДа РК. При этом те же арабские страны вряд ли устроит компромиссный вариант Трампа, о котором сообщают американские СМИ, в соответствии с которым 45-й президент США признает Иерусалим столицей Израиля, но не станет переносить в этот город посольство из Тель-Авива.

В общем, будущая неделя в политическом плане ожидается весьма жаркой. Тем более, что Дональд Трамп в ближайшее время будет вынужден принять «прозраильское» решение. И не столько оттого, что обещал признать Иерусалим столицей Израиля, но и поскольку 4 декабря истек срок каждые полгода подписываемого президентами США официального отказа от переноса посольства из Тель-Авива в ответ на принятый в 1995 году акт Конгресса.

Между тем президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган во время своего выступления на заседании парламентской фракции правящей партии «Справедливости и развития» (AK Party) официально объявил, что Турецкая Республика немедленно разорвет дипломатические отношения с Израилем, как только Дональд Трамп признает Иерусалим его столицей.

Реальные доходы казахстанцев могут вырасти на 2–3%

Аналитики АКРА ожидают медленного остывания инфляционных процессов до 6–7% и реального роста экономики до 3–4%

Прогноз

Еще несколько месяцев назад аналитики Всемирного банка в странах ЦА говорили об ускорении экономического роста до 2,7% в 2018 году, чему должно способствовать продолжение восстановления экономики стран – экспортеров сырья, а также уменьшение геополитических рисков и внутритриполитической неопределенности в крупных странах региона. О том, какие тренды сохранились и чего следует ожидать в перспективе, в интервью «КЪ» рассказал заместитель директора Группы исследований и прогнозирования АКРА Жаннур Ашигали.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Отдельные госорганизации РФ прогнозируют, что уже в 2018 году в стране наступит период стабильности. А как полагаете вы? Ведь существует и другая точка зрения, согласно которой неопределенные тренды на внутреннем рынке при сохранившихся внешних рисках вполне могут привести в 2018 году к новой кризисной волне, которая отразится на экономике не только нашего северного соседа, но и стран ЦА.

– Действительно, согласно расчетам АКРА, треть сырьевых стран, стоимость экспорта которых сократилась более чем на 55% после падения цен на нефть, оказалась в рецессии. Экономика

РФ единственная, оказавшаяся в рецессии, чья стоимость экспорта сократилась менее чем на 55%, так как на момент ценового шока экономическая активность находилась в околостационарном положении. В этой ситуации российский макрорегулятор провел своевременный переход на свободное плавание, отказавшись от фиксации курса, тем самым укрепив адаптационные механизмы российской экономики.

В целом экономика РФ достаточно адаптировалась к новым реалиям, а именно к сдержанной инфляции и низким темпам роста. АКРА прогнозирует экономический рост экономики РФ в реальном выражении на 1,3% по итогам текущего года, 1,4% – в 2018–2019 годах и 1,5% – в 2020–2021 годах.

– В этой связи как будут развиваться экономики других стран: Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана?

– Экономики Таджикистана и Кыргызстана традиционно сильно зависят от тенденций в российской экономике через воздействие на платежные балансы этих двух стран. Замедление российской экономики, низкая покупательная способность и инвестиционная деятельность ослабляют частное потребление в этих республиках Центральной Азии, создают давление на национальные валюты этих стран и воздействуют тем самым на торговые балансы КР и РТ.

У Казахстана ключевыми каналами влияния выступают другие макроэкономические – реальный обменный курс тенге к рублю, продуктовая зависимость, слабая взаимная и внутренняя инвестиционная активность.

Согласно нашим ожиданиям пониженной инфляция в РФ ста-

нет дефляционным фактором в отношении продовольственной и непродовольственной частей потребительской инфляции (но не инфляции услуг) в РК, но потенциальное укрепление рубля против тенге в реальном выражении в некоторой степени нивелирует этот эффект. При этом, по данным за сентябрь, реальный обменный курс тенге против рубля и без потенциального падения стоимости тенге составляет 84,1.

Низкие темпы роста в РФ, безусловно, станут сдерживающим фактором для взаимной торговли и трансграничных инвестиций, однако наблюдаемый экономический рост в РК незначительно связан на тенденциях в РФ, так как ключевыми драйверами роста выступают добыча полезных ископаемых и относительно благоприятная ценовая конъюнктура, то есть факторы, почти не зависящие от динамики в РФ.

– Оценки предполагаемых темпов роста ВВП в РФ на период с 2017 по 2019 год были пересмотрены экспертами в сторону уменьшения. В Казахстане, наоборот, наблюдается увеличение инфляционных процессов. Что, с вашей точки зрения, может ожидать нас в конце года, в следующем году?

– Мы прогнозируем окончание текущего года с потребительской инфляцией на уровне 7,5% и итоговым реальным ростом ВВП в 4,3%. В дальнейшем мы ожидаем медленного остывания инфляционных процессов в РК до 6–7% в 2018–2020 годах и реального роста экономики в пределах 3–4% в тот же период. Ключевыми факторами роста экономики выступают: рост промышленного производства после периода низкой базы и отно-

сительно благоприятная внешняя конъюнктура для ключевых экспортных товаров РК.

При этом особенно важным моментом является политика НБ РК в отношении курсообразования тенге, так как во второй половине текущего года регулятор возобновил валютные интервенции, нарастив их объем до \$0,62 млрд на конец октября, что может трактоваться как некий отход от заявленной политики невмешательства в курсообразование тенге. В то же время Нацбанк к этому моменту не обозначил намерений такого отхода, что рынок может понять как сигнал к политике более фиксированного курса нацвалюты, а это уже подразумевает совершенно иной инвестиционный подход.

– При самом оптимистичном прогнозе реальные доходы россиян вырастут на 2,2%. Насколько вероятны такие же положительные прогнозы для других стран СНГ, и в частности для Казахстана?

– В Казахстане реальные доходы населения находились в околостационарном состоянии с начала 2016 года, а в 2017 году (год к году) – в стадии спада. Это сопряжено в первую очередь с девальвационным шоком конца 2015 года, после которого реальные доходы не поспевали за высокой инфляцией 2016 года, а в 2017 году экономическое восстановление пока не отразилось на росте доходов. Однако по мере продолжения роста в промышленности в 2018–2019 годах при условии, что инфляция продолжит медленное остывание, реальные доходы могут вырасти на 2–3%.

– Что касается ВВП, то аналитики из Минэкономразвития

считают, что ранее принятый показатель в 1,7% в 2018 году Россия вряд ли продемонстрирует. Текущий прогноз – рост ВВП в 0,9%. Корректировке подверглись и прогнозы на 2019 год: если ранее предполагалось, что российский экономика сможет продемонстрировать рост в 2,1%, то сегодня говорят о значении в 1,2%. Как может сложиться ситуация в других странах, зависящих от сырья, в частности в Казахстане?

– В уходящем году, согласно прогнозам АКРА, реальный рост экономики РФ составил 1,3% по следующему росту в 1,4% в 2018 и 2019 годах соответственно.

В отношении динамики роста в экономике Казахстана наблюдается несколько иная картина. Во-первых, на протяжении последних лет можно было наблюдать существенный рост прямых инвестиций. Только в 2016 году было принято \$17,6 млрд чистых обязательств против 13,6 млрд в 2014–2015 годах суммарно и инвестиций в основной капитал (3–7% – рост в 2011–2016 годах в реальном выражении). Во-вторых, и отчасти как итог, наблюдается активный рост добычи нефти (11,4% за январь – октябрь 2017), металлургических руд (8,8%), газа (9,6%). Ряд обрабатывающих отраслей промышленности также находится в зоне крепкого прироста, это: металлургическая промышленность (6,4%), нефтепереработка (5,6%). В целом обрабатывающая промышленность показала рост в реальном выражении за январь – октябрь на 5,2%.

Делая выводы на основании прогнозов АКРА по ключевым торговым товарам, в период до 2019 года ситуация будет подразумевать стабильный рост – отражение теку-

щих инвестиций и благоприятного реального курса тенге против всех ключевых валют торговых партнеров, с медленным сокращением темпов и перепадами активности в сфере услуг – отражение восстановления реальных доходов и высокой базой сопоставления.

– Какой, на ваш взгляд, возможен сценарий развития для нефтеэкспортеров: \$45 или, быть может, \$55 за баррель? Почему?

– 30 ноября на заседании ОПЕК+ представители стран – нефтяных экспортеров приняли решение об ограничении нефтедобычи до конца 2018 года, что способствует некоторому приросту нефтяных цен на период в несколько месяцев. Это решение отражает более ранние предположения АКРА. Соответственно, в прогнозируемых значениях по нефтедобыче и ценам на нефть данные предположения были заложены, и АКРА не меняет свой текущий прогноз по средним ценам на нефть.

В более долгосрочной перспективе видение АКРА предполагает дальнейший небольшой рост на основе нескольких наиболее значительных факторов данного сегмента рынка. Во-первых, речь идет о недостатке инвестирования за последние 3 года в нефтедобычу, о росте себестоимости добычи в США, что обусловлено как макроэкономическими аспектами (выравнивание динамики реальных доходов американцев и соответствующий рост издержек по труду для нефтедобытчиков), так и сменой парадигмы функционирования нефтяных компаний – добытчиков сланцевой нефти, когда в связи с ростом ставок денежный поток становится более важным и срочным аспектом деятельности.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altosco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/ц «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

Выпускающий редактор:
Мадия ТОРЕБАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07,
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Редакция:
«Власть и бизнес»,
Ербол КАЗИСТАЕВ
«Компании и рынки»,
Вячеслав ШЕКУНОВИЧ
«Тенденции»,
Айгуль ИБРАЕВА
«Культура и стиль»,
Елена ШПРИТЕР

Фотограф:
Олег СТИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:
Рамзан БАЙРАМОВ,
g.baigamov@kursiv.kz

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Елена ГРИБАНОВСКАЯ

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

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

Корреспонденты в г. Астане:
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

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

Отмечено в типографии РПНК «Азур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Н. Назарбаев: Хватит баловаться, заигрались

Президент РК поручил кабмину вернуть деньги в страну

Политика

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев поручил главе правительства Бакытжану Сагинтаеву разработать законодательные поправки, обязывающие казахстанцев держать свои накопления в стране, а не выводить капитал за рубеж.

Иван ВАСИЛЬЕВ

«Бакытжан Абдирович, с завтрашнего дня начинайте разработку проектов законов, чтобы зажать и заставить, чтобы держали деньги в Казахстане», – обратился президент страны Н. А. Назарбаев к премьер-министру республики Бакытжану Сагинтаеву в ходе общенационального телемоста «Новая индустриализация страны: прыжок казахстанского барса». «Хватит баловаться, заигрались. Хватит, накупились яхт, имеют в других странах коттеджи, дома. Мы еще никого не проверяли, хотели дать возможность заработать. Но не забывайте, что это все дала вам страна. Если премьер-министр не разберется, я сам разберусь», – пообещал он.



Н. А. Назарбаев заявил премьеру: «Если не сделаете, предупреждаю при всем Казахстане, тогда я по-другому буду работать. Но вас уже не будет». Фото: yakub88 / Shutterstock.com

Глава государства напомнил, что зажиточные люди в Казахстане появились благодаря политике, которую все это время проводили власти республики.

«И хорошо, моя цель была, чтобы в Казахстане были богатые люди. Теперь выводят капитал из Казахстана, держат за рубежом. Одним из путей вывода капитала

является проведение фиктивных либо подозрительных экспортно-импортных сделок», – заметил он. По его сведениям, только за первую половину этого года казахстан-

ские компании, подконтрольные государству, увеличили удерживаемые за рубежом средства на сумму от \$2 до 6 млрд, а 18 казахстанских компаний удерживают там суммарно \$12,5 млрд.

«Они помогли бы нашей валюте, работали бы в Казахстане: «Тенгизшевройл» – \$4,5 млрд, там государство имеет солидный пакет акций, можем влиять. Национальная компания «КазМунайГаз» – \$3 млрд, «РД «КазМунайГаз» – \$2 млрд, «Азиатский газопровод» – более миллиарда долларов и так далее», – перечислил Нурсултан Назарбаев. «Чего вы ждете? Я не понимаю. Три легализации было, хоть кого-нибудь попустили? Хоть кого-нибудь привлекли к ответственности? Никого. Поручаю правительству проконтролировать. Разобраться, и доложить мне. С каждым поговорим. Если не сделаете, предупреждаю при всем Казахстане, тогда я по-другому буду работать. Но вас уже не будет», – предупредил он премьера.

Помимо этого президент считает, что Казахстан не способен гарантировать средствам резидентов, размещенным за рубежом, сохранность.

«Вы потеряете деньги, которые держите за бугром. Разве не видите этого? В условиях санкций никто вам не поможет. Возвращайте

деньги и держите в Казахстане. Это более надежное хранение денег, чем в кармане или зарубежном банке. Не сделаете этого, мы сделаем сами. Не обижайтесь тогда», – пригрозил глава государства уже бизнесменам.

Одновременно он привел в пример тех представителей казахстанского бизнеса, которые активно вкладывают средства в развитие страны.

«Вот Нурлан Смагулов строит Mega – в Алматы, Астане, везде – вкладывает деньги и на эти деньги берет кредиты. Вкладывает в Казахстан. Надо похвалить и Булата Утемуратова: в Ritz-Carlton он вложил 25% стоимости, он 75% привел инвестиций. Тимур Кулибаев таким же образом – St. Regis, а эти две гостиницы являются высшим брендом в мировом гостиничном бизнесе», – заметил Нурсултан Назарбаев.

«Возвращайте деньги и держите их в Казахстане. Какая гарантия нужна вам? Законы, указы? Я это сделаю. Не сделаете этого, мы сделаем сами. Не обижайтесь: мы не говорим, что у вас отнимем что-то, плохо сделаем. Нет. Государство создало вам условия заработать эти деньги, и вы прачете от государства казахстанские деньги. Хватит. Все создали для первичного капитала, все сделали», – заключил президент.

Как привлечь инвестиции в здравоохранение?

Мнение

Мы не будем рассматривать этот вопрос с позиции государства. Посмотрим на него с позиции поликлиник. У нашей компании накопился достаточно большой опыт взаимодействия с инвесторами и некоторыми медицинскими клиниками. В этой статье мы хотели бы рассмотреть основные проблемы и вопросы, с которыми придется столкнуться клиникам в процессе привлечения частных инвестиций.



А. Стамкулов: «Пока государственная клиника не станет частной, нет смысла говорить об инвестициях». Фото: Shutterstock.com

Альжан СТАМКУЛОВ, партнер Synergy Partners Consulting

Поликлиники уже задаются вопросом, зачем им инвестиции. Вероятно, для решения наболевших проблем. Например, для строительства современного дополнительного здания к поликлинике, закупки медоборудования, расширения линейки предоставляемых услуг. В общем, для улучшения деятельности клиники.

Но просто так инвестор не предоставит этой клинике заем или не купит ее акции, пока не убедится в возвратности своих инвестиций. Например, инвестор планирует инвестировать в поликлинику \$20 млн. Обычно горизонт инвестиций около 5–7 лет, то есть за эти годы инвестор должен вернуть себе \$20 млн и еще получить прибыль.

Где гарантии прибыльности поликлиники? Где гарантии возвратности инвестиций? Это означает, что его инвестиции в клинику должны принести около \$3 млн дивидендов ежегодно, раз он один из акционеров клиники. Второй вариант для инвестора – это выход из бизнеса, то есть он продает свою долю в клинике через 5 лет другим инвесторам за \$30 млн. Тогда его доход составит около \$2 млн в год, не считая возврата инвестиций в размере \$20 млн. Это самые идеальные сценарии для инвестора. Но инвестор знает, что получить такие доходы сложно, если только поликлиника не будет очень популярной, эффективной и прибыльной. Вообще, потерять инвестиции очень легко. Много факторов их не возврата. Поэтому у инвестора возникает много вопросов к клинике. Он будет тщательно обдумывать, насколько риск обоснованный, насколько трудно ему будет работать с другими акционерами клиники.

В этой ситуации клинике нужно убедить инвестора, что она сможет генерировать такие доходы, имеет сильную клиентскую базу, у нее высокое качество медуслуг и прочие конкурентные преимущества перед остальными клиниками. Не должно быть никакой наивности и самонадеянности у руководителей и собственников медклиник. Клиника должна показать и доказать свою доходность и, что немаловажно, долгосрочную устойчивость бизнеса. Конечно, клинике придется, возможно, обратиться к консультантам, чтобы повысить свою операционную и организационную эффектив-

ность, расширить каналы продаж, определить стратегию и поработать над долгосрочной устойчивостью.

Иностранцам инвесторам интересны те клиники, которые рассчитаны на 300–500 койко-мест, то есть большие поликлиники в крупных городах. В Казахстане пока один мегаполис и два быстрорастущих города – Шымкент и Астана. Караганда уже входит в метрозону Астаны. Хотя не исключено, что могут найтись инвесторы, которые заинтересованы в приобретении региональной поликлиники на 100–150 койко-мест.

Государственная клиника не сможет привлечь инвестиции, так как государство не вправе продавать акции клиники инвестору. Тем не менее государственные клиники могут развиваться за счет проектов государственно-частного партнерства (ГЧП). По нашим сведениям, некоторые клиники уже заключили около 30 контрактов на ГЧП-проекты, среди которых контракты на обновление дорогого медоборудования госклиник.

Эти предпосылки приводят нас к тому, что пока государственная клиника не станет частной, нет смысла говорить об инвестициях. Программа приватизации должна предоставить поликлиникам возможность стать частными компаниями. В Казахстане уже началась кампания по приватизации государственных больниц и клиник в свете концепции Yellow Pages, то есть максимального снижения доли государства в экономике и развития конкуренции. Однако этот процесс будет очень долгим. Некоторые клиники существуют в виде РГП (республиканское государственное предприятие), то есть их форма юридического лица не предполагает выпуска акций. Соответственно, чтобы продать клинику, необходимо для начала РГП преобразовать в АО, а затем организовать приватизацию АО путем продажи полного пакета акций частным лицам.

После приватизации эти поликлиники получают возможности ускоренного роста и развития за счет привлечения инвестиций. Они могут создавать совместные предприятия, приглашать новых акционеров за счет дополнительной эмиссии акций, получать займы, конвертируемые в конце срока в акции поликлиники.

Однако система обязательного социального медицинского страхования (ОСМС) вводит новые правила игры. Мы предполагаем, что конкуренция между клиниками только усилится. По системе ОСМС пациент сам выбирает клинику, в которой ему лечиться или проходить диа-

гностику. Деньги за пациента будут поступать в медклинику после оказания услуг от Фонда социального медицинского страхования (ФСМС). К примеру, новая приписная система позволяет будущим пациентам прикрепиться к любой клинике, то есть даже не из своего района. Раньше была приписка населения только к ближайшей больнице, без учета мнения пациента.

Вопрос о привлечении инвестиций так же важен, как и вопрос привлечения большего числа пациентов. С одной стороны, фактически все крупные и ведущие поликлиники – это государственные поликлиники. С другой стороны, у государственных клиник много пациентов в силу качества услуг, а старой приписной системы БСМП. Поскольку такой системы больше не будет, то государственные клиники становятся легкоуязвимыми в плане потери пациентов, хотя для них это пока не очевидно.

Причин много. Посудите сами, государственные медклиники жалуются на государственные закупки, из-за которых невозможно делать ремонт или эффективные закупки. Проверяющие по госзакупкам систематически «кошмарят» руководство поликлиник. По словам ученого Кеннета Алибека, он начал испытывать страх от такой бюрократии. В большинстве случаев топ-менеджмент (совет директоров) медклиник состоит в основном из чиновников правительства, которые не являются профессиональными управленцами с большим опытом работы в корпоративной среде. Ручным управлением клиник фактически занимаются сами врачи, у которых недостаточно навыков работы в конкурентной среде. Как следствие – в поликлиниках долгие очереди, неэффективное лечение, неэффективные траты, которые отпугивают в конечном итоге пациентов. Но клиники этого пока не видят из-за быстрой миграции сельских жителей в города и недавнего роста населения с 2007 года. Пока спрос превышает предложение.

Частные клиники за десятилетие научились многому. Это маркетинг своих услуг, достойная конкуренция с государственными клиниками, эффективные бизнес-процессы, правильные бюджетные политики, обновление и расширение сети. Но и частные клиники не должны расслабляться, так как в скором времени многие государственные клиники станут частными. Поэтому вопрос будет заключаться в том, кто быстрее сделает себя привлекательным для инвестиций и капиталовложений, кто быстрее сделает себя привлекательным для пациентов.

30 ноября в Шардаринском районе Южно-Казахстанской области Казахстанская национальная компания «КазМунайГаз» совместно с Китайской национальной нефтегазовой корпорацией CNPC ввели в эксплуатацию новую компрессорную станцию №1 (КС-1) на нитке «С» магистрального газопровода «Казахстан-Китай»



В Астане в торжественном дистанционном запуске принял участие исполнительный вице-президент по транспортировке и маркетингу газа АО «НК «КазМунайГаз» Кайрат Шарипбаев, который особенно подчеркнул, что «новый объект газовой инфраструктуры расширяет транзитные возможности Казахстана». С вводом в эксплуатацию этого объекта Казахстан сможет удвоить восточный транзит газа. По словам Кайрата Шарипбаева, если по двум ниткам («А» и «В») восточной газовой магистрали транспортируется 30 млрд кубометров газа в год, то возможности только одной нитки «С» позволят транспортировать 25 млрд кубометров.

Новая компрессорная станция №1 (СК-1) на нитке «С» магистрального газопровода «Казахстан-Китай» расположена вблизи поселка Баспады Шардаринского района Южно-Казахстанской области и является одной из восьми запланированных станций магистрального газопровода. Всего их в ЮКО две, и обе уже введены в эксплуатацию. На декабрь этого года планируется запуск еще одной – в Жамбылской области. Так что останется построить и ввести в строй еще две. Проектная мощность СК-1 составляет 516,749 кубометров газа в час. СК-1 – важная часть транснационального проекта «Центральная Азия – Китай», маршрута, который проходит через весь Центрально-Азиатский регион и объединяет сразу четыре государства – Туркменистан, Узбекистан, Казахстан и Китай.

А история проекта началась 10 лет назад, когда правительство Казахстана и Китая договорились о строительстве на территории нашей страны одного из самых

протяженных участков третьего в мире по длине магистрального газопровода. «Газопровод Казахстан – Китай» – это основная часть гигантского по протяженности и пропускной способности маршрута, который связывает месторождения Центральной Азии более чем с 500 млн потребителей в западной, центральной и южной части КНР. В полном виде эта газотранспортная магистраль именуется «Трансазиатский газопровод». Его протяженность от Туркменистана до границы с Китаем составляет 1833 километра, из которых большая часть – 1310 км – приходится на газопровод Казахстан – Китай. Три действующие ветки соединены с внутренними магистралями, транспортирующими газ из западной и восточную часть Китая.

Задачи по транспортировке и обслуживанию магистрального газопровода, ниток «А» и «В», линейной части нитки «С», а также всей инфраструктуры, включая мощные компрессорные станции, осуществляет компания «Азиатский газопровод». Это дочернее предприятие национального оператора АО «КазТрансГаз». В задачи компании также входит обеспечение поставок голубого топлива на внутренний рынок, при этом с опережением всех графиков выполнив поручение Главы государства о развитии транзитного потенциала страны и увеличении транзитных перевозок вдвое до 2020 года.

«Новая компрессорная станция, как и другие восемь, оснащена самым современным оборудованием от ведущих мировых производителей. На них установлены газоперекачивающие агрегаты компании Rolls Royce. Сегодня используемые в процессе транспортировки газа высокие технологии гарантируют высокую безопасность и экологичность процесса. В перспективе, если возникнет необходимость увеличить объемы транзита газа, новая

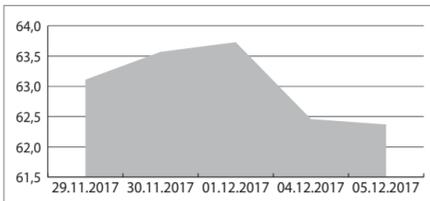
компрессорная станция №1 нитки (С) предусматривает дополнительное подключение к нитке (D). Инновационное оборудование, а также комплекс вспомогательных систем смогут обеспечить безопасную и технологически бесперебойную транспортировку газа в течение всего периода эксплуатации магистрального газопровода. В ходе реализации проекта были задействованы более 1000 специалистов и более 200 различных машин и механизмов. Для эксплуатации данного объекта построено вахтовый поселок, который отвечает всем требованиям и нормам полноценного труда и проживания сотрудников компании. Созданы новые рабочие места, значительно возрастут налоговые поступления в местный бюджет», – отметил первый заместитель генерального директора ТОО «Азиатский газопровод» Г. Т. Сагинтаев. И дал старт к запуску.

На сегодняшний день в Республике Казахстан практически полностью обновлена вся газовая инфраструктура, что позволяет стране стать серьезным игроком в мировой газотранспортной системе. Представляя важнейший коридор «Казахстан-Китай», республика максимально использует свой транзитный потенциал за счет строительства современных компрессорных станций, газоперекачивающих агрегатов последнего поколения и внедрения других новейших технологий.

Напомним, что АО «КазТрансГаз» является основной газотранспортной компанией Республики Казахстан, представляющей интересы государства как на отечественном, так и на зарубежном газовом рынке. Компания управляет централизованной инфраструктурой по транспортировке товарного газа по магистральным газопроводам и газораспределительным сетям, обеспечивает международный транзит и занимается продажей газа на внутреннем и внешнем рынках, разрабатывает, финансирует, строит и эксплуатирует трубопроводы и газохранилища.

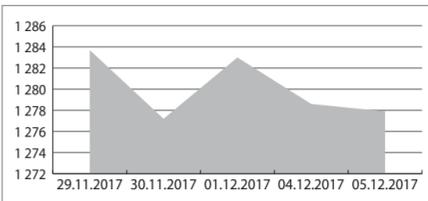
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (29.11 – 05.12)



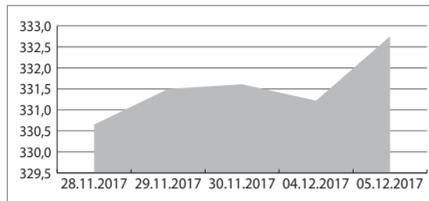
Цены на нефть идут на снижение на фоне роста буровой активности в США.

GOLD (29.11 – 05.12)



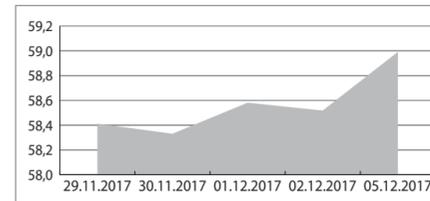
Золото дешевеет на новостях о налоговой реформе в США.

USD/KZT (28.11 – 05.12)



Тенге частично теряет свои позиции по отношению к доллару на фоне коррекции цен на нефть.

USD/Rub (29.11 – 05.12)



Курс рубля обрушился после новостей о вмешательстве России в американские выборы.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей ПОЛЫГАЛОВ,
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Начав неделю на позитиве, доллар США не только не смог удерживать завоеванные позиции, но и к концу недели практически обвалился.

Поддержку американской валюте давала макро статистика из США. Цены на жилье в сентябре выросли, продажи нового жилья также показали положительный результат против прогноза аналитиков и составили 6,2%, настроения потребителей достигли самого высокого за 17 лет уровня, а индекс производственной активности Федерального резервного банка Ричмонда подскочил до рекордно высокого уровня 30 против 12 в октябре. Темпы роста экономики Соединенных Штатов, по пересмотренным данным, показали 3,3%, тогда как предварительные данные были на уровне 3%. Данные статистики повысили оптимизм ряда инвесторов по поводу следующего повышения процентной ставки Федеральной резервной системы (ФРС) США. Кроме того, глава Фрезерва Джанет Йеллен ранее в среду заявила, что укрепление американской экономики позволит продолжать повышение процентной ставки.

Все говорило в пользу того, что доллару пора начать укрепляться. Но, видимо, нет таких сил, которые бы окончательно разогнали тучи

над американской валютой. Во второй половине недели небосклон над гринбэком снова затянуло, да так, что ни лучика надежды не смогло к нему пробиться, грянул гром, и «американец» свалился на майские минимумы.

Падению американской валюты поспособствовало то, что сенат не принял налоговую реформу. Объединенный комитет по вопросам налогообложения заявил, что изменение системы налогообложения не позволит генерировать такое увеличение доходов бюджета за счет ускорения ВВП, которое перекрыло бы сокращение фискальных поступлений в размере \$1,4 трлн.

Вторым моментом, повлиявшим на падение доллара, стало согласие бывшего советника Дональда Трампа Майкла Финна дать показания против президента США и признание, что ранее он дал ложную информацию представителям ФБР, занимавшимся расследованием дела о вмешательстве России в президентские выборы. В итоге американский доллар закончил четвертую неделю падением.

Евро

Евро провел неделю полностью под влиянием доллара США. Макроэкономическая статистика также делала попытки поддержать единую валюту, но была очень неоднозначной. Единственный показатель, который смог порадовать участников рынка, – уровень безработицы. Безработица в еврозоне показала положительную

динамику, снизившись на 0,1%, до 8,8%. Также в плюс вышел индекс деловой активности PMI еврозоны, прибавив, правда, всего 0,1, до 60,1. Вот и все позитивные новости. Потребительская инфляция в еврозоне оказалась хуже ожиданий в годовом исчислении на уровне 1,5% при прогнозе в 1,6%, что в очередной раз поддержало мнение о том, что ЕЦБ придется еще долго держать базовую процентную ставку на низком уровне. В последнее время для евро рисуется не очень позитивная перспективная картина.

Начав первую половину года на оптимизме, поддерживаемом в том числе и стабильными макроэкономическими показателями, вторую половину года единая валюта начала хромать и, на мой взгляд, удерживается на высоких уровнях больше за счет проблем американской валюты, нежели на позитивной экономической ситуации в регионе.

В итоге евро удалось закончить неделю достойно, но наибольшую поддержку он получил со стороны США, прервав трехнедельный рост.

Российский рубль

Рубль не смог удержаться от снижения. Если в начале недели российская валюта еще пыталась расти на фоне финальных аккордов ноябрьского налогового периода, когда выплачивались НДС и налог на прибыль, то к концу недели драйверов поддержки практически не осталось, и рубль сдался перед долларом США. Основное давление на рубль оказала нефть, которая после

достижения рекордных значений в \$64 за баррель начала снижаться на фоне того, что участники рынка нефти почувствовали определенную неуверенность участников договора ОПЕК+ в сроках продления соглашения. Пролонгация сделки по ограничению добычи во многом была учтена в ценах, так что саммит ОПЕК 29–30 ноября не преподнес действительно приятных сюрпризов, чтобы придать свежий импульс восходящему движению. И хотя на факте решения продлить соглашение до конца 2018 года нефть из последних сил постаралась вырваться, реакция рынка на решение саммита прошла по принципу «покупай на слухах, продавай на фактах». Тем более что на фоне решения прозвучала оговорка о том, что участники соглашения могут пересмотреть свое участие в договоре в течение оговоренного периода в случае изменения экономической конъюнктуры.

Давление на рубль поддержали и покупки иностранной валюты Министерством финансов РФ и корпорациями. Минфин конвертировал в инвалюту излишки доходов от дорогой нефти, покупая на рынке почти по \$100 млн в день, а корпорациям для погашения в IV квартале внешних долговых обязательств требуется около \$25 млрд, как оценил ЦБР, что оказалось выше прогнозов, которые российский регулятор делал летом.

По итогу недели российская валюта показала самое активное снижение за весь ноябрь, потеряв 2% против доллара США.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Оле Слот ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Цены на сырую нефть держались стабильно после того, как ОПЕК и Россия продемонстрировали сплоченность и продлили срок действия соглашения о сокращении добычи до конца 2018 года. Золото в ноябре торговалось в самом узком торговом диапазоне с 1999 года, а цены на промышленные металлы снизились на фоне неутихших прогнозов роста и спроса в Китае.

Золото торгуется в относительно узком диапазоне в районе \$1282 за унцию на протяжении последних трех месяцев. На прошлой неделе во время безуспешной попытки японской иены подняться выше золота попробовало пробить сопротивление на уровне \$1300 за унцию. Но под влиянием укрепившегося курса доллара, возросших ставок доходности по облигациям и разговоров о принятии закона о налогообложении в США желтый металл развернулся вниз и протестировал зону поддержки чуть ниже цены \$1270 за унцию.

Индекс промышленных металлов Bloomberg приготовился показать худшие результаты за неделю с марта. Главным виновником стал никель, который отыграл более ранние достижения, полученные под действием эйфории и надежды на будущий спрос в сегменте электромобилей. Медь потеряла в стоимости более 3%. Фонды продавали металл, напуганные

неутешительными перспективами китайской экономики в предстоящем году. Цены понизились, несмотря на то, что статистика по еврозоне продолжает указывать, что это будет лучший год по показателю экономического роста за десять лет.

Спад в секторе промышленных металлов усугубил нелегкое положение серебра, и металл завершил неделю с худшим результатом за последние пять месяцев. Серебро всегда испытывает затруднения в паре с золотом, когда спрос вызван желанием инвесторов диверсифицировать риски и защитить свой капитал. Помимо этого серебро очень чувствительно к изменению цены золота и колеблется куда сильнее, особенно когда падает. Нисходящая динамика обусловлена сокращением вложений в биржевые индексные фонды и тем, что в руках хедж-фондов находится довольно большая длинная позиция.

Сырая нефть в минувшую пятницу торговалась стабильно чуть ниже двухлетнего максимума. Производители из ОПЕК и союзные страны, не входящие в картель, решили перестраховаться и продлить срок действия соглашения о сокращении добычи до конца 2018 года. Россия перед заседанием выразила беспокойство. Она неохотно восприняла идею о том, что ей придется просить свои добывающие компании ограничить добычу на протяжении еще девяти месяцев. Чтобы успокоить Россию, было принято решение еще раз пересмотреть условия сделки на следующем заседании

ОПЕК 22 июня. Между тем Ливия и Нигерия согласились не повышать уровень добычи выше соответствующих максимумов 2017 года.

Демонстрация единства в Вене стала классическим примером того, как реальная политика и экономическая значимость поддержания цен перевешивают сложные отношения между различными странами, особенно между Саудовской Аравией, на стороне которой стоит Совет по сотрудничеству стран Персидского залива, и Ираном, поддерживаемым Россией. Многие теперь зависят от того, будет ли группа соблюдать требования, и Ирак является одним из главных кандидатов на разрушители спокойствия.

Теперь фокус внимания перемещается на США. Участники рынка пытаются оценить, как цена выше \$50 за баррель скажется на росте добычи. Еженедельная статистика производства продолжает бить рекорды. В течение последних трех недель американские буровые компании вернулись в строй почти половиной буровых вышек, выведенных из эксплуатации в предыдущие три месяца.

В этом году произошли существенные изменения в торговле американской нефтью и нефтепродуктами с остальным миром. На прошлой неделе чистый импорт сырой нефти и нефтепродуктов сократился до 1,8 млн баррелей в сутки, что разительно отличается от показателя более 10 млн баррелей, который был еще шесть лет назад. Если в среднесрочной перспективе угрозу для повышения цен на

нефть представляет рост добычи в США, то самой большой проблемой в краткосрочной перспективе остается почти рекордная длинная позиция по фьючерсам на нефть WTI и Brent.

За последние годы ОПЕК очень четко осознала влияние спекулятивных позиций на нефтяной рынок, и собираясь на прошедшей неделе в Вене, они знали, что если не дадут рынку то, чего тот ожидал, то это может вызвать серьезную коррекцию.

Чтобы избежать соблазна зафиксировать прибыль, такую позицию нужно подпитывать благоприятными для «быков» новостями. В преддверии праздничного сезона ликвидность на рынке обычно снижается, и цена нефти может быть особенно уязвимой, если фокус на решении ОПЕК сместится беспокойством о растущем производстве в США.

Теперь, когда заседание ОПЕК осталось позади, в краткосрочной перспективе возможно снижение цен на нефть, так как наступает сезон низкого спроса. На протяжении последних недель нефть сорта WTI консолидировала позиции выше отметки \$55 за баррель, где сейчас проходит линия поддержки. В плоскости роста цель стоит на отметке \$60 за баррель, ключевым психологическим уровнем, возле которого проходила торговля на протяжении девяти недель во втором квартале 2015 года.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (29.11 – 05.12)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KazPharmOz	12,08%	Kazakhtelecom	-2,91%
KazTransOil	0,22%	Halyk Bank	-0,63%
KEGOC	0,01%	Kcell	-0,29%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Pine Towers Inc	225,85%	Urus Finance Holdings	-58,54%
ORR	84,31%	Ro Pharma	-36,65%
Azoresah	65,71%	Canvoo	-36,10%
Titan Machinery	39,27%	Orjin	-30,99%
Centec Inc	34,85%	Biolase	-27,80%
Plly Size	28,99%	Preveia PLC	-26,10%
Protonosis Therapeutics	27,55%	SenLED	-23,36%
EV Energy	27,01%	PAVmed	-22,83%
PhazRx	26,25%	Corver	-22,33%
American Woodmark	25,57%	Ichor Holdings	-22,23%

MСХ

рост	изм. %	падение	изм. %
M Вудко	10,02%	Аэропорт	-8,02%
Телепорт (руб.)	6,69%	Lenta Ltd	-6,82%
Телепорт	6,55%	Мега	-6,73%
Система	5,63%	Роснефть	-6,40%
NMCK OAO	2,29%	MTS	-6,34%
Группа Компаний ПКК	2,17%	Масшерено	-6,00%
ЛУКОЙЛ	1,42%	Сургутнефтегаз	-6,00%
Аэрон	1,11%	Сбербанк (руб.)	-4,31%
Европаи ПАО	0,87%	Яндекс	-4,24%
НТК OJSC	0,84%	AK MPCCA	-4,05%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Ahold Delhaize	6,63%	ASML Holding	-7,73%
Essilor International	5,08%	Nokia Oyj	-6,82%
Deutsche Bank	2,80%	Wendy	-3,28%
Deutsche Tel.	2,76%	Sareil	-2,91%
Indxref	2,46%	SAP	-2,86%
Deutsche Post	2,39%	Danone	-2,47%
Freemove SE	2,32%	Saint Gobain	-2,27%
Engie	1,82%	Infineon	-1,71%
Intesa	1,44%	Munchener Ruck	-1,64%
Volkswagen VZO	1,43%	Atheuser Busch Inbev	-1,49%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Fresenius Medical	4,24%	Infineon	-8,04%
Commerzbank	3,02%	SAP	-2,86%
Deutsche Bank	2,80%	RUE	-2,19%
Deutsche Tel.	2,76%	Henkel	-1,84%
Continental	2,50%	Munchener Ruck	-1,64%
Deutsche Post	2,39%	LEO	-1,21%
Deutsche Borse	2,28%	E.ON	-0,99%
Freemove SE	2,32%	Adidas	-0,98%
Lufthansa	2,01%	Boyer	-0,88%
Beiersdorf	1,87%	Daimeer	-0,56%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
JBS ON FM	11,56%	CPFL ENERGIA ON	-30,02%
Metalurgica Gerdau SA	5,14%	FIBRIA ON FM	-10,09%
GERDAU PFI SA	2,82%	Centros Eletricos Brasile.	-5,88%
Brodspoor SA	2,12%	BTBVESPAA ON FM	-5,56%
CELEO ON FM	2,10%	MVR ON FM	-4,84%
BR MALLS PAR ON FM	2,06%	KUABRI SA UNT F2	-4,73%
MARFRIG ON FM	2,00%	QUALICORP ON FM	-4,71%
VALE ON FM	1,60%	Suzano Papel Celulose	-4,63%
WEG ON EU FM	1,58%	Energistica de Minas Gerais.	-4,55%
SANTANDER BR UNT ED F2	1,47%	ESTACAO PART ON FM	-4,43%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,69%
Dow Jones	1,90%
FTSE 100	-1,63%
NASDAQ	-1,98%
Nikkei 225	0,63%
S&P 500	0,47%
Euro Stoxx 50	-0,26%
Hang Seng	-2,33%
MCX	-1,77%
IBOVESPA	-1,42%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,09%
Natural Gas	-0,47%
Алюминий	-0,14%
Медь	-1,05%
Никель	-1,84%
Олово	0,00%
Палладий	-0,14%
Платина	0,13%
Серебро	-0,17%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,02%
Eur/JPY	0,25%
Eur/Kzt	0,03%
Eur/Rub	0,04%
Eur/Usd	0,07%
Usd/Chf	-0,02%
Usd/JPY	0,19%
Usd/Kzt	0,03%
Usd/Rub	-0,01%

ИНВЕСТИДЕЯ

РД «КазМунайГаз»: прокатимся на волне слухов

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают использовать идею быстрого роста – акции АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз». Инвестбанкиры ожидают повышенного интереса инвесторов к бумаге из-за спекуляций на тему обратного выкупа. Потенциал роста ожидается в 8% в краткосрочной перспективе.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ) – казахстанская нефтяная компания. Она была образована в 2004 году путем слияния ОАО «Озенмунайгаз» и ОАО «Эмбамунайгаз».

Основные виды деятельности – проведение геологоразведочных и изыскательских работ, разработка нефтяных, газовых и газоконденсатных месторождений; добыча и транспортировка нефти и природного газа; первичная подготовка нефти и переработка газа, реализация углеводородного сырья и продуктов его переработки.

По данным Казахстанской фондовой биржи, основным акционером АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» является АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (58%). 32,54% акций находится у АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» (номинальный держатель). Остальные акции принадлежат другим физическим и юридическим лицам.

«Разведка Добыча «КазМунайГаз» является недропользователем 41 нефтегазового месторождения

на суше в Мангистауской и Атырауской областях. Общая площадь месторождений составляет 837,4 кв. км. Производственные подразделения компании функционируют уже более 90 лет. В 2006 году РД КМГ разместила свои акции на Лондонской фондовой бирже. Штаб-квартира находится в Астане.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Выручка компании зафиксирована на уровне 666 млрд тенге, что на 29% выше, чем в аналогичном периоде 2016 года. Рост показателя в основном связан с повышением средней цены нефти марки Brent на 24% и с увеличением доли экспортных поставок. Чистая прибыль за 9 месяцев 2017 года выросла на 45% год к году, до 168 млрд тенге.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок?



– Об этом говорят два фактора. Во-первых, техническая картина.

Цена акции находится на уровнях 2008 и 2010 годов. При преодолении

ни отметки 23 500 тенге ожидаем роста до 28 000 тенге. Бумага торгуется в восходящем тренде с августа 2015 года. За последний месяц она с легкостью преодолела пик цены августа 2014-го, что говорит о мощном позитивном импульсе.

Во-вторых, росту акций может способствовать новость фон вокруг компании. В начале 2018 года запланирован выход на IPO материнской компании НК КМГ. Для проведения первичного размещения материнская компания, возможно, реализует программу выкупа простых и привилегированных акций РД КМГ по балансовой стоимости (30 639 тенге). На 13 декабря запланировано заседание совета директоров РД КМГ, на котором, вероятно, будет решаться вопрос о параметрах buy back.

Наталья ХОРОШЕВСКАЯ

заместитель председателя правления Казахстанской фондовой биржи

Образование:
В 1997 году окончила Институт рынка при Казахской Государственной Академии управления.
В 2012 году – Московский государственный университет им. Ломоносова с присвоением степени «Магистр делового администрирования».

Опыт работы:
1994–1999 – экономист расчетной палаты АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE).
1999–2007 – экономист Отдела информации и анализа АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE).
2007–2013 – директор Департамента информации и анализа АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE).

2013 – н.в. – заместитель председателя правления, член правления АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE).

Дополнительные сведения:
Под руководством Хорошевойской Н. Ю. особое развитие получило коммерческое распространение информации, как одно из основных направлений биржевого бизнеса.

У инвесторов вернулось доверие к тенговым активам

С начала текущего года совокупный объем торгов на Казахстанской фондовой бирже вырос относительно аналогичного периода прошлого года на 62,6% и составил 119,0 трлн тенге. Рост показали все секторы биржевого рынка. С чем связана такая бурная активность на рынке ценных бумаг и чего ожидать эмитентам и инвесторам от биржи в будущем году, мы обсудили с заместителем председателя правления Казахстанской фондовой биржи Натальей Хорошевой.

Динара ШУМАЕВА

– Давайте поговорим о текущих тенденциях на рынке. Начнем с рынка ГЦБ – в октябре акиматы восьми областей разместили свои муниципальные облигации на сумму 30,7 млрд тенге под 0,35% годовых. Насколько мы знаем, эти инструменты довольно редко появляются на нашем рынке. Это размещение первое в этом году или оно уже стало достаточно популярным явлением?

– Что касается в целом выпусков облигаций муниципальными образованиями, то, действительно, эти выпуски достаточно редки. У нас была серия таких выпусков на рубеже 90-х и нулевых годов – тогда практически все муниципальные образования выпускали облигации. Все они успешно погасились. Потом были внесены определенные изменения в законодательстве и таких облигаций не было достаточно долго.

После длительного перерыва в 2010 году акимат Алматы разместил облигации на сумму 875 млн тенге, облигации были погашены в 2015 году. Летом текущего года выпуск двухлетних облигаций осуществил акимат Астаны, объем привлечения составил 15 млрд тенге – это все, что касается рыночных выпусков, которые не привязаны к какой-то государственной программе.

А те выпуски, которые состоялись в октябре – это размещения, которые осуществляются в рамках госпрограммы строительства арендного жилья. Это долгосрочная программа, она рассчитана на длительный период времени, согласно этой программе муниципальные образования с определенной периодичностью будут выходить на рынок и выпускать облигации. У них и ставка, как вы отметили, достаточно низкая – 0,35% – потому что этот проект носит социальный характер.

– А кто покупает эти облигации?

– Эти облигации покупают институты развития. Эта программа стартовала еще в прошлом году. Тогда все областные муниципалитеты и два города республиканского значения выпустили облигационные займы, привлекли средства, и в этом году программа продолжается. Вот сейчас идет новая череда этих выпусков. Поэтому у нас был такой всплеск объема по ГЦБ именно в сентябре-октябре.

– Давайте рассмотрим рынок акций. С начала года видно, что акции некоторых компаний существенно выросли. Например, котировки KazMinerals за 10 месяцев этого года показали рост на 138,5%. Некоторые критики говорят, что росту некоторых акций способствовали их маркет-мейкеры, которые способны разгонять стоимость акций на рынке искусственно. Это так? Это может быть?

– Я не могу сказать, что это искусственно на 100% и не только на нашем рынке. Мы время от времени слышим, например, сообщения о том, что СЭС начала расследование случая манипулирования на рынке ценных бумаг.

Все регуляторы и биржи, в том числе в Казахстане, предпринимают все возможные действия для того, чтобы манипулирования не допустить, а если оно случилось, то расследовать его и применить санкции к виновным. Рынок всегда находится под пристальным вниманием со стороны специально созданных подразделений, сделки контролируются, выявляются сделки, которые могли бы быть подозрительными на предмет манипулирования, и в отношении



Н. Хорошевая: «Хотелось бы, чтобы МФЦА составил конкуренцию именно зарубежному рынку капитала, а не внутреннему». Фото: Олег СПИВАК

этих сделок проводятся разбирательства.

Акции Kcell, Kegoc, KazMinerals, показавшие высокий рост в текущем году, в частности, входят в индекс KASE. Это самые ликвидные акции на бирже и в сделке с ними вовлечены различные члены биржи. Например, согласно методике формирования индекса, в индекс может быть включена бумага, с которой активно и на протяжении как минимум полугодия работает не меньше чем 6 брокерских домов.

Кроме того, по ряду ценных бумаг на KASE работает сразу несколько маркет-мейкеров, часть акций Индекса KASE, в том числе акции Kcell и Kaz Minerals, торгуются на зарубежных рынках. Это практически сводит к нулю вероятность искусственного формирования цен по таким акциям.

– За 9 месяцев текущего года суммарный объем торгов акциями вырос относительно аналогичного периода прошлого года на 79,3% (!) и составил 238,1 млрд тенге. При этом основной прирост обеспечил вторичный рынок (+98,5 млрд тенге или 74,6%). С чем связан такой рост?

– Рынок акций действительно вырос, и для нас это позитивный момент. Мы видели на рынке весьма неплохое размещение в этом году Банка Астаны – это средний казахстанский банк, но тем не менее он выходил на IPO с намерением привлечь 2,5 млрд тенге, а фактически привлек более 6 млрд тенге, причем, заранее объявленный период подписки не продлевался. Спрос превысил изначальное предложение более чем в два раза.

Размещение было действительно частным, то есть в покупке акций банка не участвовали финансовые институты. Это показывает, что инвесторы готовы инвестировать в тенговые ценные бумаги, причем, именно частные инвесторы.

В целом-то восстановление на рынке акций, которое мы наблюдаем в этом году, для нас позитивно еще тем фактом, что около половины объема всех сделок на рынке акций приходится на физические лица.

На самом деле физические лица никогда не были основным драйвером роста объема на каком-либо рынке. Наш фондовый рынок все-таки традиционно всегда был ориентирован на институциональных инвесторов. Доля инвесторов – физических лиц на рынке акций растет, и это хороший сигнал к тому, что ритейл, частные инвесторы верят в тенговые инструменты, готовы вкладывать в тенговые инструменты и рассматривать их как объект инвестиций.

– По данному IPO также было много критики, в частности, что была проведена неправильная оценка стоимости акций во время IPO, что на рынок вышел никому не известный банк и т. д.

– При классическом удачном IPO спрос должен быть немного больше, чем предложение. В классическом случае это свидетельствует о том, что цена была выбрана пра-

вильно, с одной стороны – книга сформирована, с другой стороны – эмитент получил максимум средств, разместив этот объем акций, но наш рынок, пожалуй, был особенным тем, что достаточно долгое время не было никаких бенчмарков по размещению акций финансовых компаний. В последние годы было проведено два размещения в рамках Народного IPO, были размещения небольших промышленных компаний, например, БАСТ или АЗМ, есть примеры привлечения долгового капитала, но IPO финансовой компании не было около 10 лет.

Последний раз в конце 2000-х годов акции размещал Альянс Банк. Поэтому здесь очень трудно было правильно задать цену и, возможно, цена была чуть занижена, чтобы этот прецедент состоялся как успешный, для того, чтобы и самому эмитенту открыть дорогу, показать, что он готов работать с частными инвесторами, готов раскрываться, повышать корпоративное управление и другим эмитентам показать, что размещение на бирже возможно.

– То есть вы подтверждаете, что цена не была завышена?

– Цена не была завышена. Я говорю не как эксперт, который может оценить стоимость Банка Астаны. Я говорю как представитель биржи, видя, что спрос на эти акции существенно превысил первоначальное предложение. Это действительно было хорошее размещение, инвесторы очень хорошо на него откликнулись.

Если говорить в целом о рынке акций, индекс KASE в прошлом году активно рос, в этом году рост продолжился. Связано это, на мой взгляд, с двумя причинами.

Во-первых, была длительная стагнация, и индекс падал или находился в боковом тренде – этому способствовал целый ряд факторов – кризис, который начался в мировой экономике в конце нулевых, рынок девальвационный период, когда инвесторы старались избавляться от тенговых активов, затем было неверие, что рынок может восстанавливаться и показывать какую-то доходность. Но мы видим сейчас относительно стабильность ключевых ставок, инвесторы возвращаются в тенговые инструменты. Рост, конечно, очень высокий для фондового рынка – на 50% в прошлом году и еще 50% в этом году. Я думаю, это эффект низкой стартовой базы.

Во-вторых, это восстановление цен на сырьевых рынках – рост цен на нефть и металлы. В частности, рост акций KazMinerals тесно связан с ростом цен на добываемую им медь, цена которой за год выросла с \$5,7 тыс. за тонну до \$6,8 тыс.

Обоснованность роста Индекса KASE обеспечивается упомянутой корреляцией тренда с сырьевыми рынками, а также тем, что 5 акций из 7, которые сейчас находятся в индексе, торгуются также на внешних рынках. Причем, основная ликвидность по таким инструментам как, например, KazMinerals, Kcell, РД КазМунайГаз, к сожалению, находится не в казахстанском

рынке. Гораздо активнее эти акции торгуются на зарубежном рынке.

Возникающий ценовой арбитраж не может быть значительным. Но, как правило, если арбитраж возникает, то менее ликвидный рынок подстраивается под более ликвидный. То есть не может быть так, что KazMinerals или РД КазМунайГаз стоит намного дороже или намного дешевле здесь, в Казахстане, чем на внешнем рынке.

– KASE и ведущие казахстанские бизнес-инкубаторы подписали Меморандум о взаимном сотрудничестве для проведения работ по созданию start-up (стартап) площадки на KASE. Расскажите об этом поподробнее. Что это предполагает?

– Традиционно Казахстанская фондовая биржа ориентировалась на крупный бизнес, на те компании, которые могут выйти на рынок и принять нагрузку в виде необходимости раскрытия информации и соблюдения определенных норм корпоративного управления. В прошлом году биржа начала реализацию проекта по созданию альтернативной площадки для компаний малой и средней капитализации, для которых достаточно тяжело соблюдать полный набор стандартных листинговых требований. Были сокращены листинговые требования для компаний этой площадки и листинговые сборы. На альтернативной площадке листинговыми требованиями по сути являются требования, установленные законодательством для эмитентов ценных бумаг, в частности, ведение финансовой отчетности по МСФО, аудит и раскрытие существенной для инвесторов информации. Альтернативная площадка на KASE начала функционировать с 1 июня текущего года.

Тем не менее, альтернативная площадка рассчитана на эмитентов акций и облигаций, на компании, которые могут осуществлять публичное размещение, привлекать неограниченный круг инвесторов и быть понятными для них путем раскрытия информации.

В текущем году для максимизации охвата компаний, находящихся на совершенно разных стадиях развития и величины бизнеса, на бирже начат проект по созданию площадки для стартапов. Цель биржи – создать площадку, на которую будут выходить совсем маленькие и молодые компании, с хорошими идеями, бизнес-планами, перспективами построения какого-то бизнеса. На эту площадку мы намерены привлечь не только компании, но и инвесторов, которые смогут вкладывать деньги в эти проекты.

В данном проекте не предусматривается проведение публичных размещений для неограниченного круга лиц (IPO), это будет площадка, где будут встречаться молодые компании-стартапы и инвесторы, которые готовы инвестировать именно в эти высокорискованные проекты.

– Инвесторы будут только квалифицированные?

– Критерии отбора стартапов и инвесторов будут определены к моменту запуска площадки, который запланирован на начало 2018 года, вероятно не будет жестких требований к понятию «квалифицированный инвестор» и аккредитованным инвестором стартап-площадки Биржи. На данную площадку планируется привлечь инвесторов, имеющих опыт подобных вложений и готовность фактически «купить идею». В то же время для инвесторов биржа планирует обеспечить раскрытие информации по компаниям-стартапам.

– Это что-то вроде краудфандинговой платформы?

– Да, что-то вроде этого. Это попытка обобщить то, что делают бизнес-инкубаторы и краудфандинговые платформы. Мы создаем площадку для того, чтобы инвесторы и молодые компании встречались. Для тех компаний, которым не под силу выходить на листинг и соответствовать листинговым требованиям, не являющимся акционерными обществами, скорее всего, это будут ТОО.

Будет открытая часть этой площадки, где будет что-то вроде витрины стартапов. Аккредитованные инвесторы смогут получить доступ к подробной информации об этих стартапах, возможность договориться и заключить сделку.

– А какие это будут инвесторы – венчурные фонды, инвестиционные фонды или физические лица?

– Чтобы на входе не создавать излишние искусственные препятствия, мы планируем в качестве инвесторов рассматривать компании, в том числе фонды, а также частных лиц. Главное – создать централизованную платформу для инвесторов и компаний, находящихся в поисках инвестиций.

Мы планируем, что биржевая стартап-площадка начнет работу в первом квартале 2018 года. Сейчас проект на стадии технической и организационной реализации.

– Какие требования будут к стартапам?

– К стартапам требований, как таковых, не будет. Требование, пожалуй, будет одно – подробно описать свою идею и составить бизнес-план. С одной стороны, мы не должны инвесторам предлагать проекты, в которых команда не может четко сформулировать свою цель и план ее достижения, с другой стороны – такая компания не должна быть перегружена требованиями.

– По поводу МФЦА. Будет ли какое-то слияние KASE и МФЦА или обе структуры будут существовать параллельно? Как в целом будет происходить ваше взаимодействие друг с другом?

– На самом деле сейчас очень трудно сказать, как будет осуществляться взаимодействие с проектом, который еще фактически не существует, только начинает обретать очертания. Начинает поступать информация о том, какие

будут правила, условия, как этот проект будет работать. Поэтому все будет решаться последовательно.

У KASE нет иллюзии, что биржа на протяжении 20-ти с лишним лет своего существования была единственным фондовым рынком для казахстанских эмитентов. Всегда существовала практика выхода эмитентов на внешние рынки. Британский рынок, наверное, был самым популярным на протяжении всей истории среди крупных казахстанских эмитентов. Поэтому такой дуализм существовал всегда и всегда у казахстанских компаний есть выбор – привлекать или инвестировать средства на внешнем или на внутреннем рынке.

Очень хотелось бы, чтобы МФЦА составил конкуренцию именно внешним рынкам, чтобы казахстанские компании, особенно крупные, которые имеют потребность в привлечении значительного финансирования, могли привлекать это финансирование внутри страны. Для любой казахстанской компании это более комфортно, менее затратно. Поэтому, я думаю, если будет больше размещений внутри страны за счет привлечения МФЦА иностранных инвесторов, от этого выиграет и МФЦА и KASE.

– А вы не будете конкурировать между собой?

– Вполне возможно, что мы будем конкурентами. Я пока не могу сказать, как сложится наше сосуществование даже в среднесрочной перспективе. Посмотрим.

– Что еще сделано биржей в этом году, и какие у вас планы на следующий год?

– Этот год был вторым годом реализации текущей Стратегии. На самом деле было сделано достаточно много, в прошлом году мы начали активную работу с казахстанскими эмитентами, команды представителей KASE и брокерских компаний побывали во всех регионах страны, провели консалтинговые встречи.

В этом году в сотрудничестве с НПП «Атамекен» и фондом «Даму» проведен целый ряд мероприятий, которые были предназначены для листинговых компаний, и для компаний, которые могли бы выйти на фондовый рынок. В регионах точечные встречи проведены с представителями порядка 150 компаний.

Такой работы с эмитентами, как в прошлом и текущем годах, Казахстанская фондовая биржа не проводила никогда. Это была масштабная работа. Я думаю, что она будет давать результаты в длительной перспективе. У компаний сейчас гораздо больше информации о фондовом рынке и его возможностях, чем было некоторое время назад.

– Когда вы встречались с компаниями в регионах, какие чаще всего они называли барьеры, которые, на их взгляд, мешают им выйти на фондовый рынок?

– Если совсем обобщить, то ключевых опасений два: первое опасение – наличие достаточной инвесторской базы. Эмитент говорит: «хорошо, я выйду на рынок, но кто купит мои ценные бумаги?» Второе – некомфортно выходить на рынок в связи с тем, что необходимо полное раскрытие информации.

Но в отношении второго я хотела бы сделать небольшую иллюстрацию. Как вы знаете, в официальном списке KASE компаний гораздо больше, чем тех, бумаги которых активно торгуются. Вопрос – зачем компании находятся в официальном списке? Иногда на листинг приходят компании, которые планируют размещение в будущем. Но есть и другой тренд – компании хотят быть открытыми и прозрачными для своих поставщиков, потребителей, кредиторов и иных контрагентов. В ряде случаев публичность становится условием установления партнерских отношений. Этот момент становится важным для все большего числа компаний.

Публичной – листинговой – компании становится легче получить банковский кредит, легче работать с иностранными контрагентами, что особенно актуально для горно-рудных компаний. Таких компаний пока немного, но тренд на публичность прослеживается.

– Спасибо за беседу!

Защита долевых вкладов станет более доступной

Операторы программы «Нұрлы жер» планируют активизацию заявок с гарантиями

Гарантии

С ноября 2016 года по июль 2017 года реализация механизма гарантирования долевых вкладов была приостановлена по ряду проектов, которые реализуются по Программе жилищного строительства «Нұрлы жер». Ранее одной из причин отсутствия интереса по механизму гарантирования являлась высокая ставка гарантийного взноса. Но уже в сентябре текущего года в срочном порядке были приняты меры по изменению данной ставки. Благодаря оптимизации механизмов, защита долевых вкладов станет доступной и привлекательной для застройщиков.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Министерство по инвестициям и развитию Казахстана подготовило проект постановления «О внесении изменений и дополнений в постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2016 года № 922 «Об утверждении Программы жилищного строительства «Нұрлы жер» и внесении изменений и дополнения в некоторые решения Правительства Республики Казахстан». Будущее постановление предполагает ряд технических изменений в программные документы, касающиеся Программы жилищного строительства «Нұрлы жер» и ее финансирования.

Важным моментом данного проекта и ряда недавних постановлений правительства в отношении программы «Нұрлы жер» является рационализм и гибкость в соответствии с текущей ситуацией.

Ставки снижены

Согласно Закону РК «О долевом участии в жилищном строительстве», работающему на казахстанском рынке с 10 октября 2016 года, застройщик, при намерении привлечь деньги дольщиков, может использовать один из трех способов. Первый – получение гарантии АО «ФГЖС» (Фонд гарантирования жилищного строительства). Второй – участие в проекте через банковское финансирование. Третий – привлечение денег дольщиков после возведения каркаса жилого дома (жилого здания). При использовании застройщиком второго или третьего способа требуется разрешение местного исполнительного органа на привлечение денег дольщиков.

Что же касается механизма гарантирования, то его реализация была приостановлена до 1.07.2017 года, в соответствии с протоколом премьер-министра РК Бахытжана Сагинтаева от 14.11.2016 года, согласно которому утвержден перечень из 62 объектов (по г. Астане – 49 объектов, по г. Алматы – 12 объектов и по г. Актау Мангистауской области – 1). По данным объектам стало возможно привлечение денег дольщиков без применения механизма гарантирования. Поскольку данные объекты еще не завершены, ожидается, что заявки по новым проектам строительства

с использованием гарантии АО «ФГЖС» будут на следующий год.

Надо отметить, что с момента принятия закона о долевом участии в жилищном строительстве застройщики использовали второй и третий способы, поскольку до введения его в действие ряд застройщиков уже имели либо каркас, либо проводили процедуры по получению банковского займа. Так, по состоянию на ноябрь 2017 года из 32 разрешений МИО 18 получены через каркас, 14 через банковское финансирование.

При этом одной из причин отсутствия интереса по механизму гарантирования являлась высокая ставка гарантийного взноса (от 2 до 6% от проектной стоимости дома). В этой связи были приняты меры по изменению данной ставки. 19 сентября 2017 года был зарегистрирован приказ о снижении данного требования до 2%. Кроме того, ряд застройщиков, намеренных в текущем году получить гарантию АО «ФГЖС» по ряду причин приняли решение использовать также второй способ, поскольку не имеют собственных средств для участия в проекте. А некоторые, ссылаясь на сезон строительства, приняли решение прийти с заявкой на следующий год.

В результате доля АО «ФГЖС», состоящая из 2 проектов, в настоящее время составила 6%.

Оба проекта связаны с корпорацией «Базис-А». Первый договор о гарантии был заключен еще в мае 2017 года на объект «Административно-жилой комплекс» пятно 2, блок 14 по адресу: г. Астана, район Алматы, улица 23-15, участок 11/12.

Вышедший на тот период главой АО «ФГЖС» Даурен Онаев отметил: «Мы подписали первый договор о предоставлении гарантии с момента введения в действие Закона «О долевом участии в жилищном строительстве». С этого момента мы берем на себя обязательства перед будущими дольщиками по завершению строительства жилого дома при наступлении гарантийного случая».

Отметим, что по этому проекту начал прием заявлений от вкладчиков АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (дочерней организации Холдинга «Байтерек»). Дольщикам предложено 100 квартир в «MillenniumPark-2» (блок 14, пятно 2). По итогам первых трех недель приема заявлений, желание стать участниками долевого строительства изъявили уже почти 500 человек.

Второй проект с корпорацией «Базис-А» по гарантированию на завершение строительства по проекту первой очереди алматинского ЖК «Легенда» был подписан в сентябре.

Вместе с тем, для того, чтобы сделать механизм гарантирования более привлекательным по отношению к другим способам, АО «ФГЖС» разработаны поправки в закон о долевом жилищном, в том числе упрощающие ряд требований для застройщиков. Эти предложения, возможно, будут внесены на обсуждение рабочей группы в Мажилисе Парламента РК в декабре-январе.

И, поскольку непривлекательность гарантий была обусловлена несовершенством законодательства, целевые показатели по доле АО «ФГЖС» были сокращены. В

последующие годы, долю гарантирования на рынке долевого строительства предполагается закрепить на уровне 15% ввиду привлекательности для застройщиков других механизмов и постепенный рост доли в последующие годы.

Механизм гарантирования от возникновения проблемных объектов

Фонд гарантирования жилищного строительства выполняет одну из задач программы «Нұрлы жер»: поддержку долевого жилищного строительства через реализацию механизма защиты долевых вкладов. Группа компаний холдинга «Байтерек» участвует в реализации нескольких задач Программы: повышение доступности ипотечного кредитования; стимулирование строительства жилья частными застройщиками; строительство кредитного жилья через систему жилстройсбережений; обеспечение населения арендным жильем.

Застройщики, которые хотят в период строительства привлечь средства дольщиков, подают заявку в ФГЖС: здесь оценивают надежность компании, ее финансовую стабильность, учитывают прошлые проекты и дают гарантию, которая подразумевает обеспечение завершения строительства. И если наступает гарантийный случай, а это может случиться при несоблюдении сроков строительства, выявлении нецелевого использования средств, при банкротстве застройщика, то фонд становится управляющим по проекту и обеспечивает дофинансирование строительства жилого дома в установленном порядке. Здесь интересы и права дольщика защищены государством. Поскольку ранее этого механизма не было, это привело к возникновению проблемных объектов. Сегодня в случае обнаружения нарушений или дефектов при строительстве жилья региональные представители совместно со специалистами технического и авторского надзора составляют акт с требованием их устранить. В противном случае застройщику грозит серьезный штраф. Учитывая социальную значимость жилищной программы, АО «Байтерек девелопмент» проводит постоянный мониторинг и контроль процесса строительства объектов и при необходимости принимает оперативные меры.

Участниками программы могут выступать частные застройщики, планирующие строительство жилых зданий и желающие уменьшить процентную ставку по кредиту. Сумма кредита – без ограничений. Целевое назначение – строительство жилья, за исключением реконструкции или реставрации существующих жилых строений. Субсидируемая часть процентной ставки – субсидия 7% годовых от ставки вознаграждения по кредитам. Срок кредитования – до 3 лет. Максимальный срок субсидирования – до 3 лет, срок кредитования должен быть равен сроку субсидирования.

Также при получении займа, субсидированного в рамках направления «Стимулирование строительства жилья частными застройщиками», частный застройщик обязан предложить не менее 50% построенного жилья вкладчикам АО «Жилстройсбербанк Казахстана»

(ЖССБК) по фиксированным ценам реализации 1 кв. метра в чистовой отделке. Для Алматы и Астаны стоимость одного квадратного метра составляет до 260 тыс. тенге, для остальных регионов – до 220 тыс. тенге.

Если строительная компания получила гарантию ФГЖС, эта информация будет опубликована на сайте фонда www.hgf.kz. Если такой гарантии нет, застройщик должен получить разрешение местных исполнительных органов на привлечение средств дольщиков. Данную информацию можно уточнить в соответствующем акимате. Наличие такой информации дольщик сам должен проконтролировать, иначе вся ответственность и все риски ложатся на его плечи.

Что касается разрешения на привлечение средств дольщиков, то застройщик может его получить у местных исполнительных органов, только если он за свой счет возвел каркас здания, а это 40–60 процентов от общей стоимости проекта, или если он получил банковское финансирование.

Если же застройщик не показывает гарантию фонда, а акимат заявляет, что по данному объекту не выдано соответствующее разрешение, застройщик не имеет права по закону на привлечение средств дольщиков. И это уже повод для расследования правоохранительными органами.

Астана избавится от проблемных объектов за счет Нацфонда?

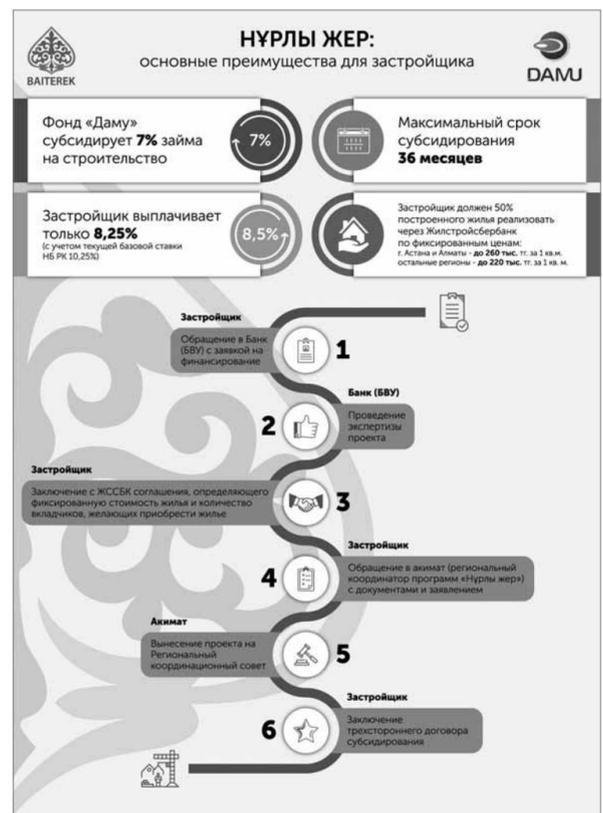
Во исполнение поручения премьер-министра Республики Казахстан Сагинтаева Б.А. №11-4/2666//17-3780 от 17.10.2017 года к резолюции президента Республики Казахстан №17-3780 от 3 октября 2017 года касательно реализации механизма финансирования завершения проблемных объектов жилищного строительства в городе Астана уточнены прогнозные данные по использованию внебюджетных средств, в том числе средств субъектов квазигосударственного сектора, предусмотренных на реализацию программы.

С учетом текущей ситуации в 2017 году внебюджетное финансирование увеличится на 2 млрд тенге, в 2018 году снизится на 13,6 млрд тенге, в 2019 году снизится на 38,1 млрд тенге и так далее. Всего после уточнения общие финансовые затраты за пять лет снизятся на 144 млрд тенге. При этом отдельно планируется выделение средств на финансирование завершения проблемных объектов в Астане – по 20 млрд тенге в 2019 и 2020 годы.

В свою очередь АО «ФНБ «Самрук-Казына» планирует финансирование астанинской незавершенки не только посредством выкупа ценных бумаг акимата, но и другими способами.

Для завершения проблемных объектов жилищного строительства в городе Астана, уполномоченная организация акимата города Астана вправе привлечь кредитные средства от АО «Байтерек девелопмент» на условиях платности, срочности и возвратности.

Источники средств и условия кредитования АО «НУХ «Байтерек» уполномоченной организации определяются в соответствии с условиями протокола Совета по



управлению Национальным фондом Республики Казахстан.

Из 53-х проблемных объектов жилищного строительства в городе Астане, 14 – завершаются с участием акимата города Астаны, 14 – с привлечением частных инвесторов, оставшиеся 25 объектов достраиваются в рамках привлекаемых кредитных средств.

Возврат кредитных средств должен обеспечиваться за счет передачи уполномоченной организации свободных площадей и/или средств от их реализации по рыночной стоимости.

При отсутствии экономической эффективности проектов их завершение за счет кредитных средств не допускается.

С учетом обеспечения принципа возвратности кредитных средств Межведомственная комиссия (МВК) акимата Астаны по вопросам долевого участия в жилищном строительстве рассматривает и утверждает перечень проблемных объектов жилищного строительства, обеспечивающих окупаемость и полного возмещения вкладываемых инвестиций.

В таких случаях дольщикам проблемных объектов жилищного строительства необходимо принимать решение о внесении дополнительных средств для финансирования проекта в объеме, обеспечивающем его окупаемость.

Ценовые и технические параметры проблемных объектов жилищного строительства, а также механизмы финансирования и реализации определяются МВК самостоятельно.

Новые правила

Разработчики нового постановления МИР РК, изучив ситуацию, предположили, что нужны механизмы для ускорения процедуры реализации жилья и получения

средств. В действующей программе жилищного строительства «Нұрлы жер» обозначено, что

жилье, не согласованное ЖССБК и жильё, не распределенное ЖССБК среди вкладчиков в установленные сроки, реализуется очередником МИО в аренду с выкупом. Если новое постановление будет принято в новой редакции, то

жилье, не согласованное ЖССБК и жильё, не распределенное ЖССБК среди вкладчиков в установленные сроки, будет реализовываться иным лицам по стоимости реализации кредитного жилья в соответствии с внутренними документами АО «Байтерек девелопмент». В случае не распределения жилья АО «Байтерек девелопмент» реализует жильё очередникам местных исполнительных органов в аренду с выкупом. При этом, как и прежде, условия реализации, отбора и распределения жилья участникам Программы определяются соглашением о сотрудничестве между АО «Байтерек девелопмент» и МИО, а также внутренними документами АО «Байтерек девелопмент». В свою очередь, МИО осуществляет отбор заявителей и распределение арендного жилья среди очередников МИО в течение 6 месяцев с даты направления АО «Байтерек девелопмент» детальной информации в МИО о реализуемом арендном жилье. Что характерно, если ранее предполагалось, что акиматы могут не распределить жильё среди своих очередников. Теперь правило о реализации такого нераспределенного жилья «иным лицам по стоимости реализации кредитного жилья» станет, так сказать, приоритетным.

Наши люди за границей

В осеннем сезоне на телеканале «Kazakh TV» был запущен уникальный проект о казахстанцах, покоривших мир в самых разных областях.

Проект «Pride – Наши» – это цикл программ, посвященных людям, чьи имена дают нам повод для гордости, а успехи вдохновляют. Это программа о казахстанцах, прославивших свою родину, живя вдалеке от нее. Это истории смелости, упорства и заслуженного успеха. Герои программы – бизнесмены, политики, артисты и художники, которые сумели остаться казахстанцами вне зависимости от того, в какой стране они живут. Они живут за границей, но остаются казахстанцами.

По словам генерального продюсера канала «Kazakh TV» Айкумис Сексенбаевой, цель проекта «Pride – Наши» познакомить зрителя с лучшими из лучших, рожденными в Казахстане, показать насколько талантливы, упорны и интересны «Наши», продемонстрировать конкурентоспособность казахстанцев на мировом рынке. Помимо того,



что подобная программа – отличный инструмент для PR страны, это также возможность мотивировать молодежь на успех, подать им пример и вдохновить.

Программа «Pride – Наши» выстроена в формате документального фильма. В центре внимания – герой и его город. Герой проекта – это история успеха и город, в котором он живет, его глазами.

Каждый выпуск программы состоит из шести рубрик. В первой рубрике, которая называется «Город детства», рассказывается о родном городе героя программы. Начало каждого эпизода – это маленький экскурс в детство героя, в город, в котором он вырос. Конечно же, история сопровождается рассказом о том, откуда он и какое образование

получил. Далее начинается вторая рубрика программы – 10 вопросов. Герои программы отвечают на стандартные вопросы ведущей. На первый взгляд, они могут показаться простыми, но ответы у каждого свои, также как и свой путь.

Это естественно, что многие, живя далеко от родных мест, сталкиваются с ностальгией.

Воспоминания по родной земле пробуждают особые чувства у всех героев программы. Поэтому участникам проекта предлагается своеобразный тест Роршаха, когда по отпечатку нужно угадать что-то из типично казахских предметов, зданий или символов. Следующая рубрика называется «Город глазами героев». Герои знакомят зрителя с городом, в котором они живут сейчас. Они показывают свои любимые места и делятся воспоминаниями, связанными с тем или иным зданием и объектами достопримечательности. По мнению авторов проекта, это самая красивая часть программы.

В рубрике история успеха, по мнению авторов проекта, герои программы раскрываются с новой стороны. Потому что именно в этой рубрике более детально рассказывается о причине переезда, истории успеха, становлении – фактически портрет героя, снятый в атмосфере его нынешней жизни. Творческая команда отправляется вместе с героем к нему на работу, домой, знакомятся с друзьями, родственниками, беседуют в

более тесной обстановке, в ходе которых герои программы делятся самыми сокровенными воспоминаниями и планами на будущее.

Ещё одна ностальгическая часть программы – это рубрика привет с родины, где герои отвечают на вопросы казахстанцев, чьи творческая группа проекта заранее готовят и записывают специально для каждого героя программы.

Программа «Pride – Наши» готовится на казахском, русском и английском языках. С начала сезона в эфире канала «Kazakh TV» вышло около десяти уникальных выпусков программы, героями которых выступили Зифа-Алуа Ауэзова – внучка классика казахской литературы Мухтара Ауэзова, Джамия Стехликова – первая казашка, сумевшая стать министром в Европе и первый министр не чешского происхождения в Чехии, Аликбек Датбаев – молодой, но очень перспективный программист, который сейчас работает в головном офисе booking.com в Амстердаме и т.д.

Все программы также доступны для просмотра на сайте www.kazakh-tv.kz

«Нурлы жер»: доступно ли долевоe строительство?

ФГЖС

В Фонде гарантирования жилищного строительства предложили кредитовать заемщиков, которые приобретают недвижимость в рамках госпрограммы «Нурлы жер». На расширенном заседании консультативного совета по совершенствованию механизма гарантирования в жилищном строительстве, прошедшем в октябре текущего года, эта мера позволит обеспечить спрос на застраиваемые объемы и сделает жилищные займы еще доступнее для населения. «Программа «Нурлы жер» предусматривает стимулирование приобретения первичного жилья и включительно участие долевого строительства.

Евгения ТРЫШКОВА

Это означает, что у населения может появиться возможность оформить субсидированный жилищный заем, как только застройщики начнут запускать реализацию квадратных метров в возводимых объектах. Механизм гарантирования предполагает возможность включения гарантий на любом этапе строительства, начиная с нулевого и заканчивая любым уровнем незавершенного строительства. Как только застройщик обращается к нам, мы выдаем гарантию, заключаем все необходимые договоры, он выплачивает гарантийный взнос. С этого момента договор вступает в силу. И с этого же момента застройщик уже имеет право реализовать долю», — еще в октябре текущего года рассказывала в комментариях казахстанским СМИ заместитель председателя правления Фонда гарантирования жилищного строительства Айгуль Жуматаева.

Стоимость квадратного метра в данном случае должна будет соответствовать требованиям «Нурлы жер», в которой ценовой предел установлен на уровне 140 тыс. тенге за квадратный метр в регионах и 180 тыс. тенге в Астане и Алматы. Замглавы фонда обратила внимание, что долевые площади на рынке всегда дешевле готовых метров. Поскольку отсутствие залогового обеспечения в данном виде ипотечного кредитования повышает риски банков, фонд готов выступить гарантом сдачи долевого жилья в сроки. «Риск в долевоe объекте такой, что завтра договор долевого участия превратится в непонятные права требования, непонятно кому их предъявлять и непонятно за что. В данном случае этот риск готов снять ФГЖС, поскольку фонд гарантирует завершение строительства. И, как только дом сдается в эксплуатацию, банк вместо договора долевого участия или доли в строящемся доме берет в обеспечение уже готовое жилье. И это уже будет полноценная ипотека», — заверила госпожа Жуматаева.

Кроме того, она отметила, что в тот момент, когда вносились изменения в программу «Нурлы



Уже через месяц после старта программы, в середине июля текущего года, рынок ипотечных кредитов показал рост на 13% Фото: Офелия ЖАКАЕВА

жер» Фонд гарантирования жилищного строительства выступал с предложением о расширении понятия «первичное жилье». «Фонд предлагал, чтобы займы выдавались не только на приобретение первичной недвижимости, но и на недвижимость, покупаемую в рамках долевого жилищного строительства. Нам необходимо было получить согласие по этой инициативе со стороны АФК, банков, после встреч АФК поддержало наше предложение. В принципе, по долевоe жилищному строительству уже работает ЖССБК, другие банки также могут присоединиться к этой опции, но вне программы «Нурлы жер», — пояснила Айгуль Жуматаева.

Эксперт также обратила внимание, что поправки в программу «Нурлы жер» по долевоe участию могут быть внесены до конца 2017 года или в следующем году. «Точные сроки сложно обозначить», — отметила Айгуль Жуматаева.

При этом она уточнила, что не все банки готовы идти на то, чтобы недостроенная недвижимость выступала в качестве обеспечения по договору долевого участия. «Мы ранее предлагали, чтобы недвижимость в строящемся доме выступала в качестве обеспечения у банков второго уровня. Не все банки на это готовы пойти. Поэтому, думаю, что в программе «Нурлы жер», если будут внесены изменения по первичному жилью, то не будет четко прописано, что банк предоставит кредит без дополнительного обеспечения. Но требования к залоговому обеспечению будут зависеть от банков. Мы уже просили банки более лояльно подходить к оценке обеспечения, не должны быть какие-то завышенные требования. К примеру, если ипотека оформляется на 23 млн тенге, а стоимость обеспечения составляет 24 млн тенге, возможно, что это условия по залому нужно смягчить», — заметила Айгуль Жуматаева.

Впрочем, по ее словам, многие застройщики распродают квартиры уже в период строительства. И к моменту ввода в эксплуатацию для клиентов зачастую уже нет выгодных предложений. «Поэтому

мы направили в правительство предложение с тем, чтобы включить долевоe и незавершенное строительство в программу «Нурлы жер», — пояснила она.

Стоит отметить, что уже с сентября текущего года «Жилстройсбербанк» начал кредитовать объекты долевого строительства без залога. Об этом тот же период сообщила председатель правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Ляззат Ибрагимова на пресс-конференции в правительстве. «Хочу сообщить хорошую новость — как вы знаете, у нас в Казахстане существует Фонд гарантирования жилищного строительства, это дочерняя организация холдинга «Байтерек». Она создана для того, чтобы гарантировать риски завершения строительства и дать возможность нашим гражданам участвовать в долевоe строительстве, но уже цивилизованным способом», — сказала Ляззат Ибрагимова.

В рамках данной программы выдача субсидируемых займов на другие цели программой не предусмотрена. Также, не допускается субсидирование ставки вознаграждения по ипотечным займам, направленным на потребительские цели, рефинансирование займа, приобретение нежилой недвижимости, земельного участка. При этом процентная ставка начисляется только на размер кредита, а не на всю сумму квартиры.

Кстати, уже через месяц после старта программы, в середине июля, рынок ипотечных кредитов показал рост на 13%, это был самый ошутимый скачок за несколько лет. Займы выданы в городах Астана, Алматы (и в Алматинской области), Актау, Уральск, Кокшетау, Актобе, Усть-Каменогорск, Костанай, Атырау, Караганда, Кызылорда, Тараз, Семей, Талдыкорган, Шымкент, Жезказган. Больше всего заявок по Алматы и Астане. В целом, реализация программы «Нурлы жер» послужила дополнительным импульсом ипотечному кредитованию. Если за 8 месяцев прошлого года банками было выдано займов на сумму 99,3 млрд тенге, то в этом году за тот же период — 209,3 млрд тенге.

Вместе с тем, по словам Айгуль Жуматаевой, все вкладчики Жилстройсбербанка имеют возможность приобрести долю в строящемся доме без предоставления дополнительного обеспечения в виде недвижимости.

Стоит отметить, что программа «Нурлы жер» предполагает несколько направлений. «Среди них — стимулирование предложения, то есть стимулирование строительства жилья частными застройщиками; стимулирование спроса, который определяется повышением доступности ипотечного кредитования; стимулирование кредитного жилья через систему жилстройсбережений; создание фонда арендного жилья, а также развитие индивидуального жилищного строительства», — сказала Айгуль Жуматаева.

Конечная ставка для потребителя составляет 10% при приобретении первичного жилья в кредит с использованием денег банков второго уровня. Банки второго уровня также являются операторами этой программы. Для того, чтобы работать по этой программе, необходимо заключить договор с КИК. Основные условия — это первоначальный взнос на уровне 30% от общей суммы и кредит под 10% для ипотечников.

В целях поддержки ипотечного кредитования оператор этой программы — Казахстанская ипотечная компания (КИК) — занимается субсидированием ставки вознаграждения по ипотечным кредитам. Конечная ставка для потребителя составляет 10% при приобретении первичного жилья в кредит с использованием денег банка второго уровня. Банки второго уровня также являются операторами этой программы. Для того, чтобы работать по этой программе, необходимо заключить договор с КИК. Основные условия — это первоначальный взнос на уровне 30% от общей суммы и кредит под 10% для ипотечников.

На сегодняшний день уже ряд БВУ заключили с заемщиками договора по ипотечному кредитованию. Данное предложение было проработано со всеми банками

второго уровня и по словам г-жи Жуматаевой встретило «очень хорошую поддержку».

Казахстанская ипотечная компания — дочерняя организация холдинга «Байтерек», является финансовым оператором «Нурлы жер» и со дня старта программы проводит мониторинг ее эффективности. По результатам первого полугодия КИК инициировала изменения, которые расширят возможности заемщиков по приобретению жилья и позволят застройщикам вывести на рынок больше объектов.

Особое внимание на встрече было уделено изменениям, которые были внесены в программу по инициативе Казахстанской ипотечной компании по итогам обсуждения с банками. Руслан Каким рассказал, какие изменения по результатам первого полугодия были разработаны и внесены в программу:

1. Теперь заемщик в качестве 30% первоначального взноса может предоставить равноценный дополнительный залог в виде жилой недвижимости, принадлежащей заемщику или третьим лицам.

2. Также в качестве первоначального взноса засчитывается предоплата заемщика в адрес застройщика при предоставлении подтверждающих документов.

3. Расширено понятие первичного жилья для случаев, когда реализация жилья от застройщика осуществляется иными юридическими лицами.

Субсидирование ипотечных займов по программе «Нурлы жер» предусматривает конечную ставку для заемщиков по ипотеке 10% годовых при покупке первичного жилья. При этом субсидирование осуществляется только по ипотечным жилищным займам, выдаваемым БВУ, со ставкой вознаграждения не более 16% годовых. Субсидирование осуществляется на срок до 10 лет при наличии 30% первоначального взноса от стоимости приобретаемого жилья, и/или подтверждающих документов об оплате средств продавцу, и/или равноценного дополнительного залога жилой недвижимости, принадлежащего заемщику или третьим лицам.

В последние годы ипотека для населения стала недостижимой роскошью. Отсутствие долгосрочных инвестиций, «дороговизна» денег заставила банки взвинтить ставки вознаграждения. По некоторым данным, средний диапазон ипотечных ставок на рынке составляет от 16 до 20% годовых. При этом платежеспособность населения резко снизилась в связи с переходом на плавающий курс и кризисных явлений в экономике. Но без ипотеки не будет развития рынка жилья. Задача сделать ипотеку доступной поставлена перед Казахстанской ипотечной компанией в рамках программы «Нурлы жер».

Как ответили в пресс-службе КИК условия субсидирования ипотеки следующие:

- конечная ставка для заемщика по ипотеке — 10%;
- комиссия — 0%;
- целевое назначение — покупка первичного жилья;
- первоначальный взнос — от 30%;
- срок ипотеки — до 15 лет;
- максимальный срок субсидирования — 10 лет;
- максимальная субсидируемая

сумма займа для Алматы, Астана — 20 млн тенге;

— максимальная субсидируемая сумма займа для регионов — 15 млн тенге.

Если ваша заявка соответствует условиям программы «Нурлы жер», то в КИК подтверждают, что готовы субсидировать вас. После этого подписывается трехсторонний договор. По этому договору вам составят график платежей банку и график платежей КИКА банку.

По информации пресс-службы КИК, на сегодняшний день свое участие в программе подтвердили 7 банков: ДБ АО «Сбербанк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «АТФ Банк», АО «Жилстройсбербанк Казахстана», АО «Tengri Bank», АО «Цеснабанк», АО «Bank RBK». Кроме того, ипотеку по госпрограмме будут выдавать не только банки, но еще и ипотечные организации. Таких организаций не так много, но в КИК планируют сотрудничество с ними.

Пакет документов для рассмотрения заявки:

Стандартный пакет документов включает в себя следующее:

- документ, удостоверяющий личность;
- копия свидетельства о заключении брака заемщика/созаемщика (если заемщик/созаемщик состоит в браке);
- документы, подтверждающие получение дохода в тенге за 6 предшествующих месяцев до даты обращения в банк.

Банк вправе запросить при необходимости дополнительный пакет документов.

Проверка заемщика, его платежеспособность и кредитоспособность, сроки рассмотрения документов, возможность привлечь созаемщика определяются в соответствии с кредитной политикой банков. Заемщик в соответствии с требованиями, установленными внутренними документами банка второго уровня, представляет документы на получение ипотечного жилищного займа для приобретения первичного жилья и заявления на получение субсидии.

Напомним, по программе «Нурлы жер» заемщик имеет возможность приобрести жилье только на первичном рынке недвижимости. Кредит по этой программе можно оформить на срок до 15 лет. При этом максимальная сумма займа в Астане и Алматы не должна превышать 20 млн тенге, в других регионах: 15 млн тенге. При этом заемщик необходимо иметь минимальный первоначальный взнос — не менее 30% от стоимости недвижимости. Предоставление вместо первоначального взноса дополнительной недвижимости не предусмотрено по условиям программы. Ставка вознаграждения составит 10%. Эта ставка эффективная, по условиям госпрограммы она начисляется в течение первых 10 лет. Если же заем оформляется на 15 лет, то государство только 10 лет субсидирует эту ставку. Оставшиеся же 5 лет ставка для заемщика составит 15,25%. Одно из главных преимуществ госпрограммы — отсутствие каких-либо комиссий при оформлении и выдаче займа по «Нурлы жер». Единственные расходы, которые может понести заемщик, — это затраты на оценку квартиры и на оформление документов на жилье у нотариуса.

«Нурлы Жер» стимулирует строительство жилья в регионах

Госпрограмма

Программа жилищного строительства «Нурлы Жер» стала катализатором жилищного строительства не только в двух крупных городах страны — Астане и Алматы, всегда лидировавших по объемам строительства, но и в регионах республики. В этом году благодаря государственной поддержке в рамках этой госпрограммы ежегодный объем жилищного строительства растет повсеместно, ряд же регионов благодаря этой программе достиг существенного увеличения объемов жилищного строительства.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Напомним, что государственная программа жилищного строительства «Нурлы жер» утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2016 года. Она разработана во исполнение поручения главы государства, данного на расширенном заседании правительства 9 сентября 2016 года, и направлена на выработку новых подходов стимули-

рования жилищного строительства для повышения доступности жилья широким слоям населения. С принятием новой программы в государственной жилищной политике акцент переделан с прямого на внебюджетное финансирование, выработаны меры по удешевлению ипотечного кредитования банков второго уровня, внедрен механизм развития строительства индивидуального жилья.

Костанай: трехгодичный объем строительства за 10 месяцев

В Костанайской области за предыдущие три года, в период с 2014-го по 2016 годы, за счет государственных инвестиций было введено 99,2 тыс. кв. м жилья (площадь 1264 квартир). За первые же 10 месяцев 2017 года в этом регионе введено 89,5 тыс. кв. м кредитного жилья (1110 квартир), а до конца текущего года планируется ввести в эксплуатацию еще 11,7 тыс. кв. м арендного жилья, или 165 квартир. Это увеличение уже позволило нарастить показатель обеспеченности населения жильем в области на 16% по сравнению с 2005 годом: в абсолютных цифрах он теперь составляет 21,8 кв. м на одного человека при среднереспубликанском показателе в 21,4 кв. м на человека.

Такое наращивание объемов строительства связано с тем, что

программа жилищного строительства «Нурлы Жер» предоставила населению хорошую возможность в приобретении жилья по доступным ценам через систему жилстройсбережений, а также увеличила шансы получения арендного жилья социально уязвимыми слоями населения и развила индивидуальное жилищное строительство. В управлении строительства, архитектуры и градостроительства Костанайской области отмечают, что по направлению «Строительство кредитного жилья через систему жилстройсбережений» с 2015 по 2016 год было сдано 23,8 тыс. кв. м жилья, или 302 квартиры. А по итогам 10 месяцев текущего года по этой же линии введено в эксплуатацию 15 домов общей площадью, как уже указывалось, 89,5 тыс. кв. м, или 1110 квартир.

При этом 8 жилых домов общей площадью 37,2 тыс. кв. м (480 квартир) было построено за счет выпуска облигаций акиматами. По линии АО «Байтерек девелопмент» было возведено 7 домов общей площадью 52,3 тыс. кв. м (630 квартир). Кроме того, в текущем году за счет выпуска облигаций местных исполнительных органов начато строительство 19 домов со сроком завершения в 2018 году, на общую сумму 7,6 млрд тенге общей площадью 72,8 тыс. кв. м, или 1092 квартиры в двух микрорайонах Костаная и в одном районе области. Уже в текущем году по этим про-

ектам планируется освоить 4 млрд тенге, при этом по состоянию на 1 ноября 2017 года освоение средств по этим объектам составило 1,5 млрд тенге или 39% к годовому плану.

При этом в области планируют в следующем году значительно нарастить объемы строительства — план количества сдачи квартир на 2018 год по области составит 2656 квартир в 36 жилых домах. Этот объем составит 6,2% от общего плана по республике, и уже сейчас в регионе, благодаря своевременному выделению средств из областного бюджета, ведется разработка проектов на строительство многоэтажного жилья и подведение инженерной инфраструктуры к ним на 5 площадках общей площадью жилого фонда 1,062 млн кв. м жилья или 204 многоэтажных жилых дома. На эти цели выделено более 576 млн тенге.

Что касается индивидуального жилищного строительства, то в республиканском бюджете на 2018 год поддержано наибольшее количество проектов на развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры Костанайской области в сумме 4,9 млрд тенге. Эта активность строительного первичного рынка в области отмечается снижением цен на вторичное жилье и жилье, возводимое частными застройщиками. Так, если в 2016 году средняя стоимость вторичного жилья составляла 175,6 тыс. тенге

за 1 кв. метр, то на сегодняшний день она снизилась до 175,1 тыс. тенге за 1 кв. метр. Частишки же в 2016 году просили за квадрат нового жилья 191,4 тыс. тенге, а в настоящее время — 186,9 тыс., таким образом цены на первичное жилье в Костанайской области снизились по сравнению с прошлым годом на 2,4%.

Одновременно активизировалась и работа территориального подразделения АО «Жилстройсбербанк Казахстана»: только за последний год сумма депозитного портфеля в «Жилстройсбербанке» возросла на 34% (на 01.11.2016 — 14,1 млрд тенге, на 01.11.2017 — 19 млрд тенге). Количество вкладчиков за этот же период увеличилось на 8,3 тыс. и достигло 43,5 тыс. человек. Чуть более 1,1 тыс. вкладчиков имеют договоры с 30%-ными накоплениями (взнос более 2,0 млн тенге), фактически в этом году распределено 618 квартир и до конца года необходимо распределить более 500 квартир кредитного жилья. Тем самым, более 1100 квартир подлежат распределению в 2017 году и более 1000 квартир запланировано сдать в 2018 году.

По направлению «Создание фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения» ежегодно из республиканского бюджета выделяется 25 млрд тенге на все регионы Казахстана, или по 1,5 млрд тенге на область. В Костанайском регионе в этом году

на строительство 7 арендных домов без права выкупа, в которых получают квартиры представители этой части населения, выделено 1,93 млрд тенге (к 1,562 млрд тенге из республиканского бюджета добавлено 367,9 млн тенге из местного бюджета). За счет этих средств планируется завершить до конца этого года строительство четырех арендных домов общей площадью порядка 12 тыс. кв. м на 165 квартир.

В развитии направления индивидуального жилищного строительства приоритетом в области будет строительство индивидуальных жилых домов в едином архитектурном стиле. И в рамках пилотного проекта программы «Нурлы Жер» в Костанайском районе в микрорайоне Заречный на площади 37 га будет построено 279 домов, в том числе в 2017 году — 100 домов. Уже начался поэтапный ввод индивидуальных домов. Общая площадь вводимого индивидуального жилья — 30 тыс. кв. м, при стоимости одного квадрата от 112 тыс. до 115 тыс. тенге. В настоящее время очередность на земельные участки в регионе составляет 28 тыс. 883 человека (в Костанаяе — 18 764, в Костанайском районе — 8164, в Рудном — 1440 человек). Для распределения среди очередников до 2021 года количество индивидуальных земельных участков составит 8718 единиц.

ТЕНДЕНЦИИ

«Нурлы жер» стимулирует строительство жилья в регионах

<< 7

При этом в акимате Костанайской области, проанализировав всесторонне планы по реализации программы жилищного строительства «Нурлы жер» в текущем году и на ближайшую перспективу, утверждают, что они будут выполнены. Для поддержания уровня строительной активности в Костанайской области определены 16 перспективных районов застройки (микрорайоны Аэропорт, Юбилейный, Береке, Тобыл-1, 2 и другие) общей площадью 1957 га. В области в предстоящие пять лет (2017–2021 годы) планируется построить 1,5 миллиона кв. м жилья, что на 32% превышает объемы предыдущих 5 лет. В результате 19,5 тысячи семей улучшат свои жилищные условия, что в два раза больше, чем за период 2012–2016 годов.

В целом в текущем году, в сравнении с 2015 годом, финансирование жилищного строительства в Костанайской области выросло в 5,3 раза и составило 15 млрд тенге (2015 г. – 2,8 млрд тенге, 2016 г. – 4,9 млрд тенге, 2017-й – 15 млрд тенге).

Петропавловск не отстает от Костаная

В текущем году на строительство объектов жилья в Северо-Казахстанской области с учетом обеспечения их инженерно-коммуникационной инфраструктурой и благоустройством территории предусмотрены средства в сумме 8,3 миллиарда тенге, в том числе трансферты из республиканского бюджета – 600 миллионов тенге, средства Национального фонда Республики Казахстан – 6,7 миллиарда тенге и средства областного бюджета – 1 миллиард тенге. Как заверил руководитель управления строительства, архитектуры и градостроительства СКО Серик Мухамедиев, средства по итогам года будут освоены в полном объеме: остаток до конца года составляет 1,4 миллиарда тенге.

«На сегодняшний день в рамках меморандума, заключенного между акимом Северо-Казахстанской области и премьер-министром Казахстана, доведенный план ввода жилья составляет 200 тысяч кв. метров, в том числе 136 тысяч кв. метров по городу Петропавловску и 64 тысячи кв. метров – в районах области. За счет государственных средств запланирован ввод 1463 квартиры общей площадью 117,7 тысячи кв. метров. Ожидаемый ввод жилья за январь-ноябрь 2017 года за счет средств государства и населения составит 117,4 тысячи кв. метров, это 122% к уровню прошлого года. План на 2018 год составляет 220 тысяч кв. метров, в том числе за счет бюджетных средств – 131,1 тысячи кв. метров (1470 квартир и 211 одноквартирных жилых домов) и за счет средств предприятий и населения – 88,9 тысячи кв. метров», – рассказал он.

При этом Северо-Казахстанская область стала лидером по строительству арендного жилья. Напомним, что создание фонда арендного жилья без права выкупа для социально уязвимых слоев населения – одно из важных направлений госпрограммы, определенных статьей 68 Закона Республики Казахстан «О жилищных отношениях». В рамках этого направления в текущем году в Северо-Казахстанской области завершается строительство четырех жилых домов (400 квартир) общей площадью 33,5 тысячи кв. метров в Петропавловске. Для этого из Национального фонда Республики Казахстан предусмотрены средства в сумме 2,2 миллиарда тенге и из областного бюджета – 700 миллионов тенге.

Стоит отметить, что работы на этих объектах ведутся с опережением графика, более того, в Северо-Казахстанской области – самый лучший показатель среди регионов страны по вводу арендного жилья

(15% от общего объема по республике). По сообщению акимата, на 2018 год по этому направлению запланирован ввод в эксплуатацию 400 квартир общей площадью 24 тысячи кв. метров. И это будет очень кстати: по данным Серика Мухамедиева, в акиматах района и Петропавловска очередность на жилье составляет 18,3 тысячи человек, в том числе 10,4 тысячи – это социально уязвимые слои населения (в городе – 6,7 тыс. человек, в районах – 3,7 тыс.).

«Кроме того, по итогам 11 месяцев завершилось строительство семи кредитных жилых домов на 603 квартиры общей площадью 49,7 тысячи кв. метров, начатых в 2016 году в рамках реализации Государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол», – говорит руководитель регионального стройуправления. По его словам, финансирование объектов велось с применением револьверного механизма ранее привлеченных средств. На 2018 год запланирован ввод в эксплуатацию одного жилого комплекса и 5 жилых домов (974 квартиры) общей площадью 76,3 тысячи кв. метров. В целях финансирования данных мероприятий в текущем году центральным госорганом на 2017–2018 годы поддержаны средства в сумме 8 млрд тенге (2017 год – 1,6 млрд тенге, 2018 год – 6,4 млрд тенге).

Наряду с этим в Кызылжарском районе области разрабатывается проектно-сметная документация по строительству двух 36-квартирных жилых домов с применением технологий домостроительных комбинатов, которые также будут реализованы по этой программе. Также ведутся переговоры с центральными госорганами и АО «Байтерек девелопмент» по строительству 312-квартирного дома в микрорайоне Жас Оркен, застройщиком которого является Кокшетауская топливная база. Финансирование запланировано через обусловленный депозит. По итогам года квартиры будут распределены среди очередников местных исполнительных органов, в том числе здесь предусмотрены квартиры для сотрудников ДВД.

С 2016 года АО «Байтерек девелопмент» в Петропавловске ведется строительство трех крупнопанельных жилых домов (231 квартира) с применением технологий ДСК на базе ТОО «Единство». Подрядными организациями выступают ТОО «Альфа-Север» и ТОО «ЛивКос-Север». Ввод в эксплуатацию запланирован на декабрь текущего года. Для обеспечения этих домов магистральными инженерными сетями в текущем году при уточнении бюджета акимату области из Национального фонда выделены средства в сумме 1,3 млрд тенге.

Для обеспечения очередников города Петропавловска арендным жильем с правом выкупа АО «Казахстанская ипотечная компания» завершается строительство 116-квартирного жилого дома общей площадью 10 тысяч кв. метров в микрорайоне Береке. Ввод в эксплуатацию запланирован на декабрь 2017 года. Также на первое полугодие 2018 года запланирован ввод 96-квартирного жилого дома общей площадью 8,2 тысячи кв. метров. Внешние инженерные сети здесь уже подведены.

Значительную долю в общем объеме ежегодного ввода жилья в СКО занимает индивидуальное жилищное строительство. Приоритет в этом направлении – строительство жилых домов в едином архитектурном стиле в областных центрах через единого застройщика. Сейчас в Петропавловске, в поселке Солнечном, идет строительство 72 одноквартирных жилых домов общей площадью 5,1 тысячи кв. метров, финансирование осуществляется за счет средств облигационного займа, но для подведения необходимой инженерной инфраструктуры (сети водоснабжения и электроснабжения) в текущем году из Национального фонда Рес-

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ДОЛЬЩИКОВ: КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ?

1
Заклучить со строительной компанией ДДУ (договор долевого участия)

2
ИЗУЧИТЬ:
а) перечень проектов, получивших гарантию Фонда гарантирования жилищного строительства на сайте www.hgf.kz
б) перечень проектов, получивших разрешение Акимата на привлечение денег дольщиков (уточнить в акимате)

3
Произвести оплату только после получения от строительной компании выписки о постановке ДДУ на учет в акимате

**ПРОВЕРЯЙ СВОЙ ДОМ В ПЕРЕЧНЯХ ФОНДА И АКИМАТОВ!
НЕ СТАНОВИСЬ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ!**

публики Казахстан выделено 1,3 миллиарда тенге. К этому направлению программы присоединился и район им. Г. Мусрепова, где для ИЖС определены два микрорайона – Северный и Южный, разработана проектно-сметная документация по подведению соответствующей инженерной инфраструктуры. В следующем году здесь тоже приступят к строительству индивидуального жилья в едином архитектурном стиле.

Мероприятия по подведению необходимой инженерно-коммуникационной инфраструктуры к районам массовой жилищной застройки – еще одно важное направление программы. В текущем году акимату области на подведение магистральных сетей теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения из Национального фонда РК и республиканского бюджета предусмотрены средства в сумме 3,4 млрд тенге. На 2018 год запланированы средства в сумме 2,5 млрд тенге. Управлением строительства формируется заявка на дополнительное выделение средств в сумме 2,5 млрд тенге, которая будет представлена в феврале 2018 года.

ЖССБК помогает регионам реализовать «Нурлы жер»

Один из главных операторов программы «Нурлы жер» – «Жилстройсбербанк Казахстана» – хорошо зарекомендовал себя, участвуя в реализации государственных жилищных программ. Поэтому Северо-Казахстанскому областному филиалу финансового института долго убеждать население участвовать в «Нурлы жер» не пришлось: с момента старта новой госпрограммы дополнительными вкладчиками банка стали 7,5 тысячи человек, а общее число североказахстанцев, решивших доверить деньги ЖССБК, достигло 30 тысяч человек.

«Это благодаря поддержке руководства области и тому, что в регионе есть объекты, которые строятся для вкладчиков банка, – говорит директор регионального филиала АО «ЖССБК» Райхан Абдрахманова. – За годы реализации государственных программ в регионе «Жилстройсбербанк»

было реализовано 20 жилых домов или 1198 квартир. Подписан меморандум между акиматом Северо-Казахстанской области и район им. Г. Мусрепова, где для ИЖС определены два микрорайона – Северный и Южный, разработана проектно-сметная документация по подведению соответствующей инженерной инфраструктуры. В следующем году здесь тоже приступят к строительству индивидуального жилья в едином архитектурном стиле.

Мероприятия по подведению необходимой инженерно-коммуникационной инфраструктуры к районам массовой жилищной застройки – еще одно важное направление программы. В текущем году акимату области на подведение магистральных сетей теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения из Национального фонда РК и республиканского бюджета предусмотрены средства в сумме 3,4 млрд тенге. На 2018 год запланированы средства в сумме 2,5 млрд тенге. Управлением строительства формируется заявка на дополнительное выделение средств в сумме 2,5 млрд тенге, которая будет представлена в феврале 2018 года.

«По ходатайству акимов районов им. Г. Мусрепова и Айыртауского они включены в зону кредитования. Это значит, что любое жилье в этих районах может быть оформлено по кредиту ЖССБК, а также в них может вестись строительство многоквартирных домов для участников госпрограммы. Кроме того, в конце сентября банком запущен портал недвижимости «Баспана.кз» – новый онлайн-сервис, который объединил в единой базе данных вкладчиков ЖССБК, строительные компании и государственные органы. Теперь вкладчики ЖССБК могут выбрать на портале строительный объект, подать заявку на участие в госпрограмме, пройти процедуру распределения жилья и выбрать понравившуюся квартиру в зависимости от региона, стоимости, количества комнат»,

– говорит она.

Этот портал облегчает жизнь вкладчика, позволяя ему пройти все этапы, не приходя в банк. Именно через портал идет расчет баллов и оценка платежеспособности. Вкладчик заполняет таблицу предпочтений и проходит процедуру распределения квартир. Дистанционно рассматривается и заявление будущего новосела, который приходит в банк только для подписания договора купли-продажи и договора банковского займа.

Атырау: не хуже, чем на севере

Акиматом Атырауской области в текущем году за счет государственных средств велось строительство 37 многоквартирных жилых домов общей площадью 135,6 тысячи кв. метров, или 2007 квартир. Из них уже введено в эксплуатацию 29 домов на 1617 квартир общей площадью 109,8 тысячи кв. метров. Остальные 8 домов будут введены до конца года. Всего же за 10 месяцев текущего года в регионе введено в эксплуатацию 555,1 тысячи кв. метров жилья, что на 37,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (404,8 тысячи кв. м).

Субсидии по кредитам для застройщиков и граждан, предусмотренные новой госпрограммой, дали положительные результаты, и на сегодняшний день банками второго уровня рассматриваются проекты 5 многоэтажных жилых комплексов на 256 квартир общей площадью 26,5 тыс. кв. метров общей стоимостью 1,9 млрд тенге. На заседании Регионального консультативного совета принято решение о возможности субсидирования по кредиту заемщика ТОО «АВЕ&К» – одного многоэтажного жилого комплекса на 50 квартир общей площадью 2,6 тыс. квадратных метров на 300 млн тенге (общая стоимость проекта – 472 млн тенге) и ТОО «Болашақ-Т» – одного многоэтажного жилого комплекса на 80 квартир общей площадью 2,5 тыс. кв. метров на 554,3 млн тенге (общая стоимость проекта – 791,8 млн тенге).

Финансовый агент АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» совместно с БВУ ведет активную работу по разъяснению среди населения возможности ипотечного

кредитования физических лиц, а именно о субсидировании кредитных ставок. Эта работа позволит повысить покупательскую способность населения. На сегодня из подтвердивших участие в программе БВУ – АО «Банк ЦентрКредит», АО «АТФБанк», ДБ АО «Сбербанк» и АО «Банк ВТБ» – уже подключились к программе и принимают заявки на получение субсидированных ипотечных займов. По городу Атырау поступило 12 заявок на сумму 99,2 млн тенге. Из них 11 заявок на сумму 96,7 млн тенге одобрены (9 – БЦК, 2 – Сбербанком), 1 заявка находится на рассмотрении.

Ведется в Атырауской области и строительство кредитного жилья – 24 дома на 1332 квартиры общей площадью 92,3 тыс. кв. метров. На эти цели из Нацфонда выделено на 2016–2017 годы 2,8 млрд тенге на строительство шести домов в новых микрорайонах Береке и Нурсая общей площадью 20,6 тыс. кв. метров, или 300 квартир. На средства АО «Байтерек девелопмент» построено 12 домов общей площадью 49,2 тыс. кв. метров, или 717 квартир, на оборотные средства ЖССБК – еще пять домов на 270 квартир. И из республиканского бюджета профинансировано строительство одного дома на 45 квартир. Также создается фонд арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, ведется строительство 13 домов на 675 квартир общей площадью 135,6 тыс. кв. метров.

Из них из Национального фонда профинансировано 4 дома, или 195 квартир площадью 12,2 тыс. кв. метров, из местного бюджета – 4 дома общей площадью 13,1 тыс. кв. метров, или 210 квартир, из республиканского – 1 дом общей площадью 1,8 тыс. кв. метров, или 30 квартир. За счет средств иностранных компаний (так называемые, социально-инвестиционные проекты) ведется строительство 4 домов общей площадью 16,1 тыс. кв. метров, или 240 квартир. Завершено строительство 7 многоэтажек на 390 квартир. В целях создания фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения акиматом подана бюджетная заявка в министерство по инвестициям и развитию на финансирование из Национального фонда в 2018 году строительства 4 многоэтажных домов на 288 квартир на сумму 1562,5 тыс. тенге.

Развивается в регионе и индивидуальное жилищное строительство: на строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры в 2017 году по области выделено 10,6 млрд тенге (из Национального фонда – 5,6 млрд тенге, на эти средства идет строительство 22 проектов, из республиканского бюджета – 3,3 млрд тенге на 7 проектов). Из местного бюджета выделено 1,7 млрд тенге, на данные средства на 7,7 тыс. земельных участках будет подведена инженерно-коммуникационная инфраструктура. В целях создания единого архитектурного облика индивидуальной жилищной застройки города Атырау акиматом подготовлено 40 участков с подведенными инженерными коммуникациями (газ, вода, электричество). В настоящее время разработана проектная документация 80 жилых домов для ИЖС. Начало строительства ИЖС намечено на 4 квартал текущего года. Для дальнейшей реализации данного направления программы планируется проектирование таких же 50 жилых домов (двухквартирных – 20 домов, одноквартирных – 20 домов, 2-этажных – 10 домов).

На 2018 год для строительства в двух микрорайонах города Атырау (Береке, Нурсая) осуществляется разработка проектно-сметной документации на 43 многоквартирных жилых дома общей площадью 234,5 тыс. кв. метров, или 4638 квартир. На участке микрорайона Береке в 19,76 га запроктырованы 29 МКЖ, на участке микрорайона Нурсая в 5 га запроктырованы 11 МКЖ. Начало строительства планируется в IV квартале 2017 года.

В целях дальнейшей реализации программы «Нурлы жер» акиматом в соответствии с утвержденным Генеральным планом Атырау предполагается строительство новых микрорайонов в направлении поселков Талгайран, Аксар, начата работа по освоению 361,78 га земельного участка. Освоение данного участка разделено на 5 этапов, по первому этапу на участке площадью 45,02 га готовится документация на проведение тендера на 70 МКЖ, площадь которого составляет 320,6 тыс. кв. метров на 5568 квартир. Из местного бюджета выделены средства на разработку ПСД магистральных сетей новых микрорайонов (газ, свет, вода, канализация, тепло, телефон, автодороги). Таким образом программа «Нурлы жер» становится драйвером строительной отрасли по всему Казахстану, помогая осуществить заветную мечту – построить свой дом или выехать в свою квартиру – сотням тысяч казахстанцев. Многие из которых без этой программы не смогли бы обзавестись собственным жильем.

Обновленный «Халык Предприниматель» от 9,5% годовых*!

Не останавливайтесь на достигнутом, развивайте и улучшайте свой бизнес! Предлагаем новые улучшенные условия кредитования!

СНИЖЕНИЕ СТАВКИ КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

Развивайтесь увереннее!

При подаче заявки на сумму до 35 млн. тенге:

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

Основные условия:

- срок кредитования до 7 лет;
- сумма кредитования до 200 млн. тенге;
- бизнес-план не требуется;
- страхование заемщика - в подарок!

*ГЭСВ от 16,6% годовых

Лицензия от 8 ноября 2016 года № 1.2.47/230/38/1, выданная Национальным Банком РК

www.halykbank.kz damu.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
В ПОИСКАХ
ИНВЕСТИЦИЙ

11

ГОСПРОГРАММА:
АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ
С ПРАВОМ ВЫКУПА

14

РЕСУРСЫ:
ТОЧЕЧНАЯ
ЗАСТРОЙКА

15

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ОНА» ИСТОРИЯ
ОДНОЙ ДЕПРЕССИИ

16



Казахстанский пломбир ждут в Китае

Экспорт

Китайские потребители смогут полакомиться казахстанским мороженым еще до наступления нового года. На экспорт своей продукции в Поднебесную смогла выйти компания «Шин-Лайн», которая заключила в КНР контракты с более чем 100 дистрибьюторами на поставку около 500 тонн мороженого. Также компания уже подвела итоги работы и на казахстанском рынке в 2017 году.

Элина ГРИНШТЕЙН

В декабре текущего года мороженое казахстанского производства может появиться на прилавках китайских магазинов. О выходе на экспорт в Поднебесную сообщил генеральный директор ТОО «Шин-Лайн» Владимир Пак.

«В этом году мы участвовали в двух крупных выставках в Китае – в Шанхае и Пекине. И вот на этих выставках были заключены контракты с более чем 100 дистрибьюторами на сумму примерно \$3 млн на поставку порядка 500 тонн мороженого. Сейчас пока у нас есть определенные трудности с выходом на рынок Китая. Контракты заключены, но у нас пока есть проблемы с получением ветеринарных сертификатов, потому что китайская сторона такой барьер выстроила для казахстанских продуктов. Не только для мороженого, это касается



Казахстан продает китайцам 500 тонн мороженого на \$3 млн. Фото: Shutterstock.com

всех продуктов, которые попадают под ветеринарный контроль. Сейчас этот вопрос решается. Благодаря Национальной палате предпринимателей «Атамекен», Министерству сельского хозяйства мы, в принципе, этот вопрос урегулировали и, скорее всего, с декабря уже начнем в Китае продажи», – поделился г-н Пак.

Примечательно, что китайским потребителям в рамках упомянутых гендиректором компании выставок удалось ознакомиться с некоторыми новинками «Шин-Лайна», которые еще не поступили в продажу в

самом Казахстане. Речь идет о новой серии мороженого с восточным акцентом «Бахрома», которое для китайских потребителей является своеобразной экзотикой.

Как отметил г-н Пак, во всех странах у потребителей разные вкусовые предпочтения, это касается и рынка мороженого – везде любят разное по уровню жирности и содержанию сахара мороженое. По словам гендиректора «Шин-Лайна», раньше в Китае мороженое больше напоминало сладкую воду. Но после того как в прошлом году

Владимир Путин в ходе двусторонней встречи перед саммитом G20 подарил председателю КНР Си Цзиньпину коробку российского пломбира, этот вид мороженого приобрел популярность среди граждан Китая. Теперь это тренд – им нравится старое советское мороженое пломбир и эскимо. И сейчас, после того как они попробовали такое мороженое, у них появился интерес и в отношении других видов, к которым можно отнести и серию «Бахрома».

Что же касается казахстанского рынка, компания «Шин-Лайн» уже подвела итоги уходящего года. Ин-

тересен тот факт, что, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, производство мороженого и пищевого льда в этом сезоне (данные за январь – август) по стране упало более чем на 41%. Но при этом продажи компании «Шин-Лайн», которая, по оценкам Euromonitor International, занимает 35% рынка РК в денежном выражении и 28% – в объеме, за 9 месяцев 2017 года увеличились к показателям прошлого года более чем на 14%.

Примечательно, что в отдельных регионах этот показатель вырос значительно. Например, в Астане – на 20%, в Атырау, Уральске и Усть-Каменогорске – на 30%, а в Таразе – на 40%.

При этом, по словам г-на Пака, в Казахстане пока еще не сложилась культура потребления мороженого дома круглый год. У нас данный продукт является сезонным, и к тому же покупка мороженого потребителем чаще всего носит импульсный характер, холодное лакомство не входит в продуктовую корзину и не является товаром первой необходимости. Из-за этого с наступлением холодного времени года продажи мороженого по всей стране достаточно серьезно снижаются. Как отметил гендиректор «Шин-Лайна», зимой падение потребления мороженого в некоторых регионах Казахстана составляет 90%.

Что же касается зафиксированного в этом сезоне увеличения продаж, руководство компании объясняет его несколькими факторами. Во-первых, г-н Пак отметил запуск новой производственной линии европейского уровня и, соответственно, поступление в продажу около трех десятков новинок. Во-вторых, «Шин-Лайн» укрепляет свою дистрибьюторскую сеть – в

этом сезоне компания поставила своим торговым представителям по всей стране 4 тыс. дополнительных фирменных ларей, провела с ними ряд обучающих тренингов, а также впервые открыла филиал в Актау.

Касательно выпуска компанией около трех десятков новинок только в этом году отметим, что всего в ассортименте «Шин-Лайна» более ста видов мороженого. Несмотря на то что цифра значительная, у компании этому есть объяснение.

«Казахстан очень большой, много городов, везде разное потребление мороженого. Как-то мы хотели сократить количество наименований, но потом начали проигрывать конкурентам. У нас в разных городах разное потребление, плюс россияне заходят на западе и на севере, а у них свои новинки, свои вкусы. Мы стараемся стать лидером на рынке мороженого в Казахстане, во всех направлениях представлять свои вкусы, поэтому у нас опять линейка расширилась. Производить более ста видов мороженого, конечно, хорошо, но для нас это представляет некоторые сложности. Когда начинаешь закупать сырье, материалы, например, на каждый вид упаковки около трех десятков новинок не менее 500 килограммов, потом линию надо каждый раз перенастраивать. Конечно, это затратно, проблематично, но деваться некуда», – сообщил Владимир Пак.

В заключение отметим, что, по данным Euromonitor International, ежегодно среднестатистический казахстанец съедает около 2,5 кг мороженого. В России этот показатель несколько выше – 2,7–2,8 кг. А вот в Кыргызстане и Узбекистане среднегодовое потребление на душу населения оценивается в 2,2 и 1,5 кг соответственно.

КАЗАХСТАНСКАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ

НУРАЛЫ ЖЕР

10%

СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ДО 10% ГОДОВЫХ

Условия приобретения недвижимости по Программе жилищного строительства Нурлы жер:

- Покупка первичного жилья
- Ключевая ставка для заявки - 10% годовых
- 0% банковский комиссии
- Первоначальный взнос - 30%
- Максимальный срок субсидирования - до 10 лет
- Максимальная субсидируемая сумма займа: 20 млн. тг. - Астана, Алматы, 15 млн. тг. - другие регионы
- Участником программы может стать любой гражданин Казахстана

КАЗАХСТАНСКАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ

НУРАЛЫ ЖЕР

10%

СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ДО 10% ГОДОВЫХ

Условия приобретения недвижимости по Программе жилищного строительства Нурлы жер:

- Покупка первичного жилья
- Ключевая ставка для заявки - 10% годовых
- 0% банковский комиссии
- Первоначальный взнос - 30%
- Максимальный срок субсидирования - до 10 лет
- Максимальная субсидируемая сумма займа: 20 млн. тг. - Астана, Алматы, 15 млн. тг. - другие регионы
- Участником программы может стать любой гражданин Казахстана

Как получить ипотеку с субсидированием?

- 1**

Заемщик предоставляет в банк документы для ипотечного займа и заявление на получение субсидии
- 2**

При одобрении займа банк отправляет ходатайство в КИК о предоставлении субсидии заемщику
- 3**

Банк оценивает платежеспособность и залоговое обеспечение
- 4**

КИК принимает решение о выдаче субсидии
- 5**

При положительном решении КИК отправляет уведомление в банк, и банк выдает заем

344 12 22 для Алматы | 8 800 080 44 48 по Казахстану | www.kmc.kz

Банки, работающие по программе: АО «Банк ЦентрКредит», ДБ АО «Сбербанк», АО «АИФБанк», и ДАО АО «Банк ВТБ» (Казахстан)

ForteBank признан «Банком года в Казахстане» по версии The Banker

29 ноября 2017 года в Лондоне состоялась церемония вручения авторитетной премии The Banker. ForteBank одержал победу в номинации «Банк года в Казахстане».

Арман БУРХАНОВ

Ежегодно The Banker выбирает лучшие финансовые институты в 141 стране мира, основываясь на критериях динамичного роста банка, разработки и внедрения инновационных банковских технологий, а также реализации стратегических проектов. Журнал The Banker издается с 1926 года и входит в группу Financial Times. В этом году победителями также стали Bank of America в США и Тинькофф Банк в России.

По мнению экспертов The Banker, основными факторами, определившими победу ForteBank, стали усиление рыночных позиций, рост основных финансовых показателей, развитие новых направлений бизнеса и IT-технологий.

Комментируя получение награды, председатель правления ForteBank Магжан Ауэзов отметил:

– Мы признательны изданию The Banker за высокую оценку наших достижений в этом году. Несмотря на непростые рыночные условия, ForteBank добился успеха во всех сферах бизнеса, продемонстрировав уверенный рост. Признание успехов банка авторитетным в мире финансов изданием говорит о том, что мы на правильном пути.

ForteBank входит в пятерку крупнейших банков Казахстана



по размеру активов и занимает лидирующие позиции среди топ-10 БВУ по уровню капитализации и ликвидности.

В 2017 году ForteBank демонстрирует качественный рост по ключевым финансовым показателям:

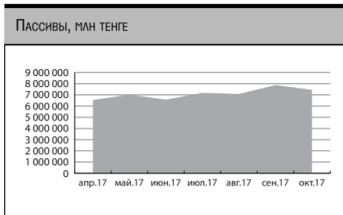
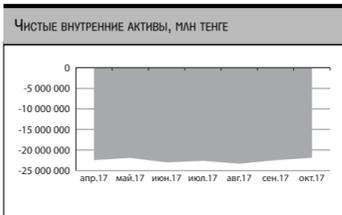
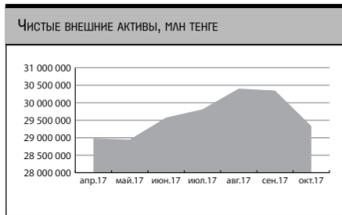
- +13,7% – рост активов с начала года;
- +13,2% – рост кредитного портфеля банка;
- +17,2% – рост депозитного портфеля банка;
- +49,8% – рост комиссионного дохода по сравнению с 10 месяцами 2016;
- +52,9% – рост количества POS-терминалов с начала года;

Общая информация о банке

АО «ForteBank» – один из крупнейших банков Казахстана, образованный в 2015 году в результате слияния АО «Альянс Банк», АО «Темірбанк» и АО «ForteBank». Банк представлен во всех регионах и городах страны 19 филиалами и 102 отделениями, а также обширной терминальной и эквайринговой сетью, насчитывающей более 850 банкоматов и около 10 000 POS-терминалов в торговых и сервисных предприятиях. В банке работает более 3500 специалистов.

- +24,4% – рост количества активных карт с декабря 2016;
- количество пользователей мобильного и интернет-банкинга с начала года увеличилось более чем в 3 раза;
- агентство Moody's улучшило прогноз по рейтингам АО «ForteBank» со «стабильного» до «позитивного»;
- агентство S&P Global Ratings повысило рейтинг АО «ForteBank» по национальной шкале с «kzBB» до «kzBB+». Пересмотрело прогноз по рейтингам АО «ForteBank» со «стабильного» на «позитивный» и подтвердило долгосрочные и краткосрочные кредитные рейтинги эмитента банка на уровне «В/В».

БАНКИ И ФИНАНСЫ



На чем зарабатывают страховые компании Казахстана?

Анализ поступлений страховых премий по итогам III квартала 2017 года

Выручка

Страхование считается одним из сверхприбыльных видов деятельности. Чистая прибыль крупных страховых компаний мира исчисляется миллиардами долларов. В Казахстане же бизнес страховщиков в целом выгоднее, чем бизнес банкиров. На чем зарабатывают отечественные компании сектора? Kursiv Research выяснил, какие виды страхования наиболее рентабельны и популярны в Казахстане.

Айгуль ИБРАЕВА

В Казахстане официально зарегистрировано 32 страховые компании. За 9 месяцев текущего года страховщики заработали 55,69 млрд тенге. Доходность сектора остается стабильной на протяжении последних лет, совокупная рентабельность при этом колеблется в районе 9,0%, что значительно выше среднего показателя по банковской отрасли.

Основным источником доходов компаний сектора страхования является страховая премия – плата, которую клиент обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или с законом. За январь – сентябрь 2017 года совокупный объем страховых премий составил 289,23 млрд тенге*, что на 4,4% больше, чем за тот же период предыдущего года.

Объем страховых выплат сектора за январь – сентябрь текущего года составил 64,68 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года уровень страховых выплат сократился на 12,9%, или 9,60 млрд тенге. Объем страховых премий сектора превысил совокупный объем выплат в 4,5 раза.

По объему страховых премий за период Kursiv Research определил наиболее популярные виды страхования в Казахстане.



Почти половина собранных премий за 9 месяцев текущего года приходится на добровольное имущество страхование. Фото: Shutterstock.com

млрд тенге. В ближайшее время компанией планируется выплата еще 2,2 млрд тенге (5,5 млн евро) в качестве страховой выплаты концерну BASF, на заводе которого произошел крупный пожар, что является максимальной ответственностью по договору перестрахования. Пожар произошел 31 октября на заводе BASF в городе Людвигсхафене (Германия), где выпускаются витаминные препараты.

На втором месте с объемом страховых премий по добровольному имущественному страхованию в 28,71 млрд тенге оказалась СК «Каззахмис». При этом объем выплат по соответствующим договорам страхования составил лишь 118,23 млн тенге (разница в 242,8 раза).

ляется АО «Халык-Life». Компания за три квартала собрала 20,27 млрд тенге, а выплатила 2,21 млрд тенге по данным классам страхования. Следом идут КСЖ «Европейская Страховая Компания» с объемом страховых премий 10,81 млрд тенге и КСЖ «Номад Life», которой удалось собрать за рассматриваемый период 10,42 млрд тенге в виде страховых премий.

В КСЖ «Номад Life» отмечают рост объема страховых премий по итогам трех кварталов на 32,9% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. При этом наибольший рост наблюдается по классам «договоры пенсионного аннуитета» – 99,5% и «страхование жизни» – 53,9%, сокращение объ-

Обязательное страхование

По формам страхования, при которых страховые отношения между страховщиком и страхователем возникают в силу закона, – обязательному страхованию за 9 месяцев было собрано 75,97 млрд тенге в виде премий, что превышает показатель за аналогичный период предыдущего года на 6,9%. Вопреки всеобщему мнению, обязательное страхование занимает наименьшую долю по собранным премиям – 26,27%.

Размер страховых выплат по обязательным видам страхования за январь – сентябрь 2017 года достиг 22,73 млрд тенге, что меньше объема премий в 3,34 раза. Почти половина всех премий по обязательным видам страхования – 37,50 млрд тенге – приходится на ОГПО владельцев транспортных средств. Больше всего на данному классу за рассматриваемый период заработали СК «НОМАД Иншуранс» – 4,61 млрд тенге и СК «Евразия» – 3,97 млрд тенге и СК «АСКО» – 3,22 млрд тенге в виде страховых премий.

Наиболее выгодными для страховщиков по обязательным видам страхования являются ОГПО владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам, и экологическое страхование. По первому виду страхования компании за 9 месяцев собрали 546,63 млн тенге, а выплатили всего 4,45 млн тенге, во втором – разница между премиями и выплатами составила 83,6 раза – при объеме страховых премий 1,09 млрд тенге страховщики выплатили 12,99 млн тенге.

В совокупности по обязательным видам страхования больше всех собранных премий за 9 месяцев приходится на АО «Халык-Life» – 7,17 млрд тенге при объеме страховых выплат 434,07 млн тенге. Все премии страховщика поступили по классу «страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей».

СК «Евразия» за тот же период по классам обязательного страхования собрала 6,89 млрд тенге и выплатила 2,27 млрд тенге. В свою очередь, АО «Нефтяная страховая компания» выплатила клиентам по обязательным видам страхования 1,82 млрд тенге, а премий собрала на 6,54 млрд тенге.

Наиболее популярные виды страхования

В совокупности за 10 месяцев 2017 года страховыми организациями было заключено 6 690 665 договоров страхования, из них с физическими лицами – 5 905 124, рассказал независимый консультант по страхованию Азамат Керимбаев. Эксперт представил наиболее популярные классы страхования в Казахстане по количеству заключенных договоров страхования за 10 месяцев текущего года.

Так, самым популярным классом страхования, по словам эксперта, по-прежнему является ОСГПО ВТС (обязательное автострахование). Доля договоров ОСГПО ВТС составляет 65,2% от всех договоров. Эксперт отметил рост интереса казахстанцев к добровольному

личному страхованию. Согласно данным Нацбанка, вторым наиболее популярным классом страхования оказалось «страхование жизни», по данному классу за 10 месяцев заключено более 600 тыс. договоров страхования.

В отрасли страхования жизни в АО «КСЖ «НОМАД LIFE» отмечается стабильность обязательного страхования, что коррелирует с ростом номинальных заработных плат населения. Страховщик также обращает внимание на значительный рост пенсионного страхования – все большее количество людей успевают накапливать на пенсионный аннуитет согласно действующей накопительной пенсионной системе. При этом текущие темпы роста по ОСНС и пенсионным аннуитетам сохраняются и в дальнейшем, считает в страховой компании.

Так, по классу страхования пенсионного аннуитета в целом по рынку за 9 месяцев 2017 количество заключенных договоров страхования увеличилось на 23,0% в сравнении с аналогичным периодом 2016 года.

Большой потенциал у классического и инвестиционного накопительного страхования жизни, популярности которого растет сейчас в России. «Это связано с тем, что с 1 января 2018 года ожидается принятие нового Налогового кодекса, где будет оптимизировано налогообложение добровольного накопительного страхования жизни (привнесено к налогообложению депозитов), что значительно повысит привлекательность накопительных продуктов для населения», – говорят в АО «КСЖ «НОМАД LIFE».

Популярность добровольного страхования от несчастных случаев (третья позиция, 472,79 тыс. договоров) в Казахстане больше связана с беззалоговым кредитованием, нежели с интересом населения к самому продукту, считает Азамат Керимбаев.

На четвертой позиции расположилось «добровольное страхование на случай болезни», популярность данного класса связана с ростом страхования

туристов при выезде за границу. АО «Казкоммерц-Life» также отмечает рост числа клиентов, которые пользуются услугами страхования граждан, выезжающих за границу, и при этом они самостоятельно ищут страховую компанию и наиболее выгодные условия страхования.

Добровольное страхование имущества среди населения остается непопулярным, отмечает эксперт. Физические лица за рассматриваемый период купили страхование имущества всего 178 тыс. раз, при этом значительная часть договоров связана с ипотечным кредитованием. Но же самое можно сказать и о добровольном страховании автотранспорта.

«На наш взгляд, страховой рынок на сегодняшний день продолжает свое поступательное развитие как в количественном, так и в качественном отношении, – отмечают аналитики СК «Каззахмис». – К примеру, учитывая современные тенденции, многие компании создают свои мобильные приложения, улучшают сервис».

Нацбанк также предлагает современные решения, планируя вводить онлайн-страхование, что, несомненно, облегчит взаимодействие страховых компаний и клиентов. Активно поддерживается и развивается взаимодействие страховых организаций в лице Ассоциации страховщиков Казахстана и Ассоциации финансистов Казахстана с регулятором в лице Национального банка Казахстана.

Страховщики указывают на необходимость дальнейшего внедрения международного опыта в сфере страхования, улучшения предоставления сервиса клиентам, совершенствования законодательства. В перспективе в Казахстане продолжится процесс консолидации страхового рынка в связи с усилением регуляторных требований, отмечают в СК «Каззахмис».

*Страховые премии, принятые по договорам страхования (перестрахования), отражены за вычетом расходов, связанных с расторжением договоров страхования (перестрахования).

Топ-10 классов страхования по количеству заключенных договоров страхования (за январь – октябрь 2017 г.)

Класс страхования	Кол-во договоров	Доля
ОСГПО ВТС	4 359 330	65,2%
добровольное страхование жизни	635 527	9,5%
добровольное страхование от НС	472 792	7,1%
добровольное страхование на случай болезни	444 931	6,7%
добровольное страхование имущества	251 765	3,8%
каско	104 788	1,6%
добровольное страхование ГПО владельцев автомобильного транспорта	86 090	1,3%
добровольное страхование от прочих финансовых убытков	81 058	1,2%
ОС НС	74 397	1,1%
ОСГПО ППП	55 901	0,8%
Всего по рынку	6 690 665	98,1%

Тройку замыкает СК «Казкоммерц-Полис», которая с января по октябрь текущего года собрала 13,85 млрд тенге премий по добровольному имущественному страхованию, страховые выплаты при этом достигли 2,60 млрд тенге.

Добровольное личное страхование

В 2017 году в Казахстане можно было наблюдать существенный рост популярности добровольного личного страхования, куда входят страхование жизни, страхование от несчастных случаев, болезней и т. д. За 9 месяцев текущего года объем собранных премий по данным видам страхования обозначился в размере 76,18 млрд тенге (26,34% от совокупного объема по сектору). По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года показатель вырос на 19,8%.

При этом объем выплат по добровольному личному страхованию наиболее высокий по рынку – 24,85 млрд тенге, что соответствует 38,4% от совокупного объема страховых выплат. По сравнению с прошлым годом показатель вырос на 4,2%. Наиболее выгодным среди классов добровольного личного страхования является страхование жизни, объем собранных премий по которому в 2017 году превысил страховые выплаты в 15 раз. А наименее рентабельным для страховщиков оказалось страхование на случай болезни (1,53 раза) и аннуитетное страхование (2,67 раза).

Лидером по добровольному личному страхованию в Казахстане яв-

ляется АО «Халык-Life». Компания за три квартала собрала 20,27 млрд тенге, а выплатила 2,21 млрд тенге по данным классам страхования. Следом идут КСЖ «Европейская Страховая Компания» с объемом страховых премий 10,81 млрд тенге и КСЖ «Номад Life», которой удалось собрать за рассматриваемый период 10,42 млрд тенге в виде страховых премий.

В КСЖ «Номад Life» отмечают рост объема страховых премий по итогам трех кварталов на 32,9% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. При этом наибольший рост наблюдается по классам «договоры пенсионного аннуитета» – 99,5% и «страхование жизни» – 53,9%, сокращение объ-

ема премий в страховой компании отмечают по классам «страхование от несчастных случаев» (-93,9%) и «иные виды аннуитетного страхования» (-11,3%).

Стоит отметить, что наибольший объем страховых выплат по добровольному личному страхованию приходится на других страховщиков. Так, по данным классам страхования больше всех клиентам выплатили СК «Халык-Каззахстрах» – 4,43 млрд тенге, КСЖ «Казкоммерц-Life» – 3,30 млрд тенге и АО «КЗ ЗИМС «Интертич» – 2,84 млрд тенге.

ЛИДЕРЫ СТРАХОВОГО СЕКТОРА

ПО ОТРОСЛЯМ СТРАХОВАНИЯ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ОКТЯБРЯ 2017 ГОДА

ДОБРОВОЛЬНОЕ ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ	
Страховые премии, млн тенге	Страховые выплаты, млн тенге
HALYK LIFE	20 274 ⁴⁶
ЕВРАЗИЯ	10 812 ¹¹
НОМАД	10 419 ⁹⁷
КАЗАХИНСТРАХ	4 433 ⁵⁷
КОЗКОМ LIFE	3 301 ⁴²
ИНТЕРТЕЧ	2 835 ⁶⁹

ДОБРОВОЛЬНОЕ ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ	
Страховые премии, млн тенге	Страховые выплаты, млн тенге
Евразия	31 708 ³¹
КАЗАХИНСТРАХ	28 712 ⁵³
КОЗКОМ ПОЛИС	13 854 ²⁴
Евразия	5 522 ²⁷
КАЗКОМ ПОЛИС	2 597 ⁸⁷
КАЗАХИНСТРАХ	1 357 ¹³

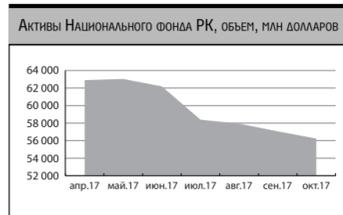
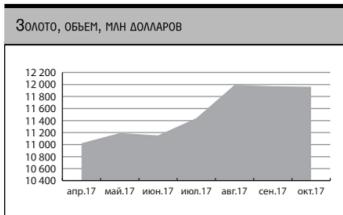
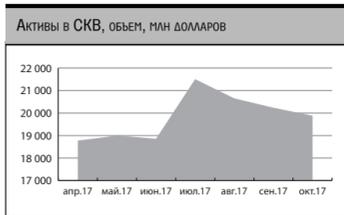
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ	
Страховые премии, млн тенге	Страховые выплаты, млн тенге
HALYK LIFE	7 167 ⁴⁴
Евразия	6 894 ⁴⁸
ЕНСК	6 539 ⁴⁸
Евразия	2 267 ⁴²
ЕНСК	1 823 ³³
Сенатор	1 687 ¹⁵

СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ И ПРЕМИИ

ПО ОТРОСЛЯМ СТРАХОВАНИЯ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ОКТЯБРЯ 2017 ГОДА

НАИМЕНОВАНИЕ ОТРОСЛИ СТРАХОВАНИЯ	СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ		СТРАХОВЫЕ ПРЕМИИ		ПРЕМИИ/ВЫПЛАТЫ	
	в кв. 2017, млрд тенге	Доля	в кв. 2017, млрд тенге	Доля		
Добровольное личное страхование	24,85	38,4%	4,2%	76,18	26,3%	3,07
Добровольное имущественное страхование	17,11	26,4%	-41,0%	137,08	47,4%	8,01
Обязательное страхование	22,73	35,1%	6,0%	75,97	26,3%	3,34
ВСЕГО	64,68	100,0%	-12,9%	289,23	100,0%	4,47

По данным НБ РК



Почему банки снижают ставки по депозитам?

АФК провела исследование, итоги которого банки не считают корректными



Средневзвешенная доходность по размещенным 7-дневным нотам составляет 9,25%, по 1-месячным – 9,30%, по 3-месячным – 9,21%, по 6-месячным – 9,09%, по 1-годовалым нотам – 8,73%

Ситуация

На финансовом рынке Казахстана наблюдается интересная тенденция: банки все меньше кредитуют экономику и при этом совсем не заинтересованы в наличных. БВУ легли на дно перед большой бурей и решили зарабатывать деньги только на нотах НБ РК или для вялой позиции банковского сектора есть объективные причины, попытка разобратся «КЪ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Аналитический отдел Ассоциации финансистов провел исследование рынка депозитов и отметил интересную тенденцию.

Так, выяснилось, что и без того скромные ставки по тенговым и долларовым депозитам стали существенно меньше. «По последним актуальным данным Национального банка (на 01.11.17), средневзвешенная ставка по привлеченным депозитам физических лиц составила 11,5% годовых в тенге и 2,1% годовых в иностранной валюте (11,9% и 2,0% месяцем ранее). Таким образом, с начала года доходность тенговых вкладов снизилась на 0,5%, а долларовых – на 0,4%», – говорится в аналитической записке АФК.

Когда рекомендации запоздали

6 ноября АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» объявило, что с 1 декабря 2017 года рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения по вновь привлекаемым депозитам физических лиц в иностранной валюте снижается до 1% годовых (ранее 1,5%). В свою очередь, рекомендуемая КФГД максимальная ставка вознаграждения по вновь привлекаемым депозитам физических лиц в национальной валюте сохраняется на прежнем уровне.

Чуть позже Национальный банк страны объявил о сохранении базовой ставки на уровне 10,25% с коридором ±1%.

Данное решение было принято на фоне максимального за год роста индекса потребительских цен в октябре (на 1,2% м/м) и роста инфляционных ожиданий. Тогда представители регулятора заявили, что решение о сохранении базовой ставки «отражает целесообразность сохранения нейтральности денежно-кредитных условий и поддержания реальной процентной ставки на уровне не выше 4%, что соответствует долгосрочным потенциальным темпам экономического роста». То есть решения о снижении доходности депозитов банки принимали до заявления регуляторов. Здесь возникает логичный вопрос: почему?

«КЪ» обратился в несколько БВУ за комментариями. Ответ мы получили лишь в одном банке, да и то довольно сухой. В частности, пресс-служба финансовой орга-

низации заметила, что аналитики Ассоциации финансистов не учли несколько видов депозитов этого БВУ, поэтому выводы в их исследованиях ошибочны.

Финансисты отмалчиваются, когда не хотят говорить правду. Много лет представители этого сектора и регулятор на официальных мероприятиях заявляют, что количество крупных и надежных заемщиков в стране снижается. В кулуарах же банкиры откровеннее: «Нам не нужны депозиты. Мы на них создаем провизию в НБ, а при этом вкладывать деньги некуда. Каждый надежный и интересный проект на счету. Это мы гоняемся за хорошими заемщиками, а не они за нами». Косвенным подтверждением этому стало наблюдающееся в последнее время снижение кредитования экономики.

13902,9 млрд

тенге составлял на 1 октября 2017 года ссудный портфель всех банков второго уровня. Между тем в течение 2015 году на этот же период было выдано займов на 14 350,1 млрд тенге

Так, на 1 октября 2017 года ссудный портфель всех банков второго уровня составил 13 902,9 млрд тенге. Между тем в течение 2015 году на этот же период было выдано займов на 14 350,1 млрд тенге. Разница в виду небольшая, но стоит прибавить к ней инфляцию и курс тенге, как становится ясным, что рынок сделал несколько шагов назад.

«Надежные и хорошие заемщики появляются с ростом экономики. Экономика худо-бедно растет, но не так, как хотелось бы, и банки не могут развиваться независимо от нее. Соответственно, количество заемщиков лимитировано, количество банков – тоже. Речь не идет о нахождении новых заемщиков. Фактически речь идет о драке (простите за сравнение), которая идет за существующих клиентов. В глобальном плане абсолютная величина кредитного рынка не изменится, пока экономика сама не будет расти большими темпами», – заявил в одном из эксклюзивных интервью несколько месяцев назад корреспонденту «КЪ» банкир Гани Узбеков.

На чем финансисты зарабатывают?

НБ каждый месяц публикует отчет по своим ценным бумагам. Так, «объем нот в обращении на конец октября 2017 года составил 2842,1 млрд тенге, увеличившись за месяц на 3,7% (рост с начала года на 12,8%, или на 323,5 млрд тенге). Объем эмиссии краткосрочных нот за октябрь 2017 года составил 5379,2 млрд тенге. Был проведен 31 аукцион, в том числе 22 аукциона по размещению 7-дневных нот на сумму 4237,4 млрд тенге, 4 аукциона по размещению 1-месячных нот на сумму 707 млрд тенге, 1 аукцион

по размещению 3-месячных нот на сумму 18,7 млрд тенге, 1 аукцион по размещению 6-месячных нот на сумму 32,3 млрд тенге и 3 аукциона по размещению 1-годовых нот на сумму 383,8 млрд тенге». Регулятор проводит так называемую стерилизацию рынка, то есть забирает излишнюю наличность, дабы избежать инфляции.

Но дело в том, что банкиры неплохо зарабатывают на этих операциях. Так, средневзвешенная доходность по размещенным 7-дневным нотам составляет 9,25%, по 1-месячным – 9,30%, по 3-месячным – 9,21%, по 6-месячным – 9,09%, по 1-годовалым нотам – 8,73%. Эта прибыль, конечно, ниже кредитных предложений – средневзвешенная ставка вознаграждения банков по выданным судам в тенге физическим лицам с начала года увеличилась с 18,4 до 19,2%. Только за октябрь рост составил 0,4%. Но при этом стоит учесть, что имея меньший доход, банки и тратят мало. Ценные бумаги НБ РК – надежный инструмент, и при их покупке у БВУ отпадают затраты, сопутствующие выдаче кредитов.

В начале ноября Министерство национальной экономики опубликовало итоги за 10 месяцев. Согласно данным ведомства, объемом промышленного производства в январе – октябре 2017 года составил 18 153,7 млрд тенге в действующих ценах, что на 7,5% больше показателей аналогичного периода 2016 года. Как всегда, в лидерах горнодобывающая промышленность и разработка карьеров. Чуть меньше показатели в обрабатывающей промышленности, электроснабжении, подаче газа, пара и в воздушном кондиционировании.

При этом объем валового выпуска продукции сельского хозяйства в январе – октябре составил 3560,2 млрд тенге, что больше на 2% показателей за 10 месяцев 2016 года.

В отрасли «транспорт» индекс физического объема превысил 104,5%. Объем грузооборота составил 452,4 млрд тонно-километров с учетом оценки объема грузооборота индивидуальных предпринимателей, занимающихся коммерческими перевозками. Объем пассажирооборота составил 224,4 млрд пассажиро-километров.

В отраслях «связь» и «торговля» индекс физического объема в январе – октябре 2017 года превысил 103%.

Исходя из этих цифр можно смело заявлять, что экономика страны растет и особых трудностей не испытывает, но исходя из движений финансового рынка можно заключить, что в статистические данные закралась погрешность, которая, как ни странно, имеет немалый размер.

Между тем аналитики АФК сделали другой вывод: «В связи с неизменностью базовой ставки отслеживаемые АФК процентные ставки по банковским продуктам, скорее всего, будут сохранены на текущем уровне до конца года. Следующее заседание НБ РК по базовой ставке пройдет 15 января 2018 года».

В поисках инвестиций

В ходе форума Kazakhstan Global Investment Roundtable было подписано 11 соглашений на общую сумму свыше \$3 млрд

Форум

Открывая форум Kazakhstan Global Investment Roundtable, премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев заявил, что после экономических трудностей 2014–2016 годов восстанавливаются частные инвестиции и потребительская активность населения.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В ходе форума Kazakhstan Global Investment Roundtable премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев, в частности, заявил, что после трудностей 2014–2016 годов, связанных с мировыми изменениями, экономика страны стала стабилизироваться. Благодаря принятым мерам по итогам 10 месяцев 2017 года рост ВВП составил 4%. По словам премьера, восстанавливаются и частные инвестиции, и потребительская активность населения. «Таким образом, адаптация страны в целом к новой мировой реальности состоялась. Мы выходим на путь экономического роста», – заявил Бакытжан Сагинтаев.

По словам премьер-министра, уже принят стратегический план развития до 2025 года. Помимо этого правительство Казахстана будет делать упор на создание новых рабочих мест, развитие масштабного предпринимательства, технологическое переоснащение и цифровизацию.

«Мы продолжаем диверсификацию экономики и приглашаем инвесторов в металлургию, нефтепереработку, химию, машиностроение, – продолжил премьер-министр РК. – В Казахстане имеется большое количество проектов в сфере разработки и развития производства меди, золота, редких и редкоземельных металлов, включая литий и ванадий, фосфатное сырье и многое другое. Для дальнейшего развития обрабатывающей промышленности мы заинтересованы в инвестициях в геологоразведку, новые технологии по обогащению и переработке сырья. Мы приступили к масштабной модернизации АПК. Казахстан является одним из мировых лидеров по производству пшеничной муки. Мы усиливаем это преимущество, но также проводим структурную реформу аграрного сектора, диверсификацию посевных площадей в соответствии с рыночным спросом. Начато научно-техническое и технологическое перевооружение всей отрасли, включая внедрение новейших разработок в области удобрений, биодобавок и селекции».

Как заявил Бакытжан Сагинтаев, все это дает большие возможности для инвесторов в различных отраслях экономики страны. «Многие годы наша экономика была ориентирована на добычу нефти. С падением цен мы сумели сократить лишние расходы, стали развивать другие отрасли экономики. То есть

мы не отказываемся от преимуществ в виде нефти и газа, которые есть у нашей страны. Но вместе с тем мы должны развиваться и в других направлениях», – отметил спикер.

Управляющий Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) Кайрат Келимбетов рассказал о том, как МФЦА планирует повышать инвестиционную привлекательность Казахстана.

По словам спикера, совокупный эффект от создания финансового центра может составить порядка \$40 млрд в течение 10 ближайших лет. «МФЦА является уникальной площадкой с беспрецедентными условиями, которая способна стать центром компетенций и привлечения инвестиций международного уровня», – сказал г-н Келимбетов.

Первый заместитель премьер-министра РК Аскар Мамин сообщил, что за годы независимости в экономику Казахстана привлечено более \$300 млрд частных инвестиций. «Казахстан стремится стать мостом между континентами. С этой целью обновляется инфраструктура аэропортов и морского порта Актау. Мы строим дороги и открываем транспортные коридоры. К 2020 году через территорию Казахстана будет переправляться до 2 млн контейнеров ежегодно», – отметил г-н Мамин.

В кулуарах форума министр энергетики РК Канат Бозумбаев рассказал журналистам, что если бы страны ОПЕК не продлили соглашение о сокращении добычи нефти, то цена на данный ресурс вновь пошла бы на снижение. «Для нас это достаточно сложно сделать (снизить добычу нефти). И то, что мы продлили это соглашение, – это большой компромисс с нашей стороны, для того чтобы сохранить ту цену на нефть, которая есть сегодня на рынке. Поэтому та цена за баррель, \$62–63, дает уверенность и нефтяникам, и инвесторам, которые сегодня вкладываются в нефтяные месторождения», – сказал К. Бозумбаев.

Также министр сообщил, что по итогам нынешнего года в Казахстане планируется превысить уровень добычи нефти в 85 млн тонн: «Ноябрь хорошо мы поработали. У нас в октябре был провал, и в августе мы добыли ниже планки, потому что были капитальные ремонты на Тенгизе, Карачаганаке, были проблемы с Кашаганом. Поэтому мы планируем добыть в этом году более чем 85,5 млн тонн нефти. Если сравнить с прошлогодним показателем (78 млн тонн), то это значительный шаг вперед».

«Что касается планов добычи на 2018 год, то это мы будем оговаривать в середине декабря. Я думаю, что рост будет значительный, потому что перед нами стоят очень амбициозные задачи», – добавил Канат Бозумбаев.

Глава Министерства энергетики отметил, что не видит необходимости в строительстве четвертого НПЗ в стране. По его словам, с завершением модернизации заводов «КазМунайГаз», а также Атырауско-

го и Павлодарского НПЗ Казахстан сможет обеспечивать себя топливом на 100% в ближайшие 5–6 лет. А в 2024–2025 годах нужно будет расширить один из заводов в 2 раза либо строить новый, четвертый, нефтеперерабатывающий завод в связи с растущим спросом.

В свою очередь заместитель премьер-министра РК Аскар Жумагалиев заявил, что к 2022 году количество специалистов, занятых в сфере ИКТ, вырастет с 92 тыс. до 182 тыс., а в начальных и средних классах школы детей начнут обучать IT-навыкам и языкам программирования. Спикер добавил, что цифровизация экономики поможет создать новые рабочие места, а к 2025 году ВВП на душу населения вырастет в 2,5 раза, до \$18,5 тыс.



То, что мы продлили это соглашение, – это большой компромисс с нашей стороны, для того чтобы сохранить ту цену на нефть, которая есть сегодня на рынке. Поэтому та цена за баррель, \$62–63, дает уверенность и нефтяникам, и инвесторам, которые сегодня вкладываются в нефтяные месторождения.

Канат БОЗУМБАЕВ, министр энергетики РК

«Мы видим постоянное давление конкурентов и других игроков. И для компаний цифровизация, по сути, становится вопросом «быть или не быть?». Мы должны осуществлять цифровизацию нашего бизнеса. И когда мы обсуждали это месяц назад с господином Шилем, мы говорили о конкретной повестке. А сейчас Казахстан начал процесс цифровизации. Правительство готово поддержать инициативы в этой сфере. Мы хотим стимулировать этот процесс посредством налоговых и финансовых ресурсов, а также за счет подготовки человеческого капитала», – сказал Аскар Жумагалиев.

Как заявляют организаторы Kazakhstan Global Investment Roundtable, в форуме приняли участие более 100 представителей международных компаний, финансовых институтов, посольств, неправительственных организаций из 30 стран мира. В ходе мероприятия подписано 11 соглашений и меморандумов на общую сумму свыше \$3 млрд.

Жаңа тұрақты бағыт!
Новое регулярное направление!

Ақтау → Шарджа

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

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

8 (7252) 99 88 80
scat.kz

В ФОКУСЕ

В стране растет уровень правосознания и правовой грамотности граждан

Стратегия

В большинстве стран мира коррупция является серьезным вызовом стабильности и безопасности общества. Подорывая демократические институты и ценности, коррупция как социальное явление наносит значительный ущерб устойчивому развитию государства и правопорядку. Казахстан также ставит борьбу с коррупцией в число главных приоритетов, в стране реализуется Антикоррупционная стратегия на 2015-2025 годы, где ключевым является создание в обществе нулевой терпимости к коррупционным проявлениям. Но еще одна немаловажная задача – общество само должно знать о своих правах, чтобы, пусть и косвенно, по незнанию, не покатать нарушениями. О том, насколько сейчас казахстанское общество осведомлено о своих основополагающих правах, в эксклюзивном интервью "Къ" рассказал глава Национального центра по правам человека Серик Оспанов.

Салим САКЕНОВ

– Серик Жамекович, как бы Вы оценили сегодняшний уровень борьбы с коррупцией в стране? Можно ли говорить о положительных изменениях?

– Безусловно, можно. Изменения происходят, я думаю, мы все их видим буквально каждый день. Нулевая терпимость к правонарушениям, о которой неоднократно говорил глава государства, сегодня видна в нашей повседневной жизни. Мы в Национальном центре, хоть непосредственно и не фиксируем статистику по коррупционным проявлениям, поскольку над этим работают соответствующие уполномоченные органы, но мы видим, что есть четкая тенденция увеличения выявляемых коррупционных правонарушений в госорганах. Причем хочу подчеркнуть, что выявление занимают и сами госструктуры, ориентируя свои ряды от недобросовестных сотрудников. Это и есть нулевая терпимость в своем практическом воплощении.

В средствах массовой информации мы видим сообщения о задержаниях высокопоставленных чиновников – за взятки, хищения бюджетных средств и так далее, и видим, что все эти дела доводятся до суда, и никто не уходит от ответственности.

Если говорить непосредственно о работе офиса Уполномоченного по правам человека, то мы работаем с жалобами граждан на действия или бездействия государственных или иных органов. Поскольку функций по расследованию у нас нет, мы обращаемся с соответствующими запросами в центральные или местные исполнительные органы по конкретным фактам, рассматриваем объективность предоставления ответов, и помогаем восстановить нарушенные права.

– И как часто люди жалуются на нарушения своих конституционных прав? Вообще, количество жалоб растет или нет?

– Количество жалоб растет. Если взять итоги нашей работы за



С. Оспанов: «...Мы видим, что есть четкая тенденция увеличения выявляемых коррупционных правонарушений в госорганах». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

прошлый год, всего в офис Уполномоченного по правам человека поступило 1 070 письменных и 234 устных обращения. По итогам прошлого года отмечен такой факт: снизилось количество индивидуальных обращений с 949 в 2015 году до 919 в 2016 году. Но при этом количество коллективных обращений увеличилось – до 60. В целом, за последние пять лет в Национальный центр поступило более 6 тыс. обращений граждан.

– То есть в стране растет количество нарушений прав человека?

– К сожалению, такие проблемы у нас имеются. Вместе с тем, в стране растет уровень правосознания и правовой грамотности граждан. Рост количества жалоб – это показатель того, что общество более активно отстаивает свои права и пользуется механизмами их защиты. Люди становятся более информированными, в стране ведется серьезная работа по повышению правовой грамотности населения. В средствах массовой информации, даже в социальных сетях – юристы разъясняют положения тех или иных нормативных правовых актов, люди могут лично пожаловаться чиновникам. Идет постоянная двусторонняя связь. Я сам лично вижу, как в «Фейсбуке» граждане пишут акиму Астаны, министру здравоохранения и многим другим. И этот процесс не может быть односторонним, когда только общество знает о своих правах, а органы, призванные их соблюдать – нет.

– Есть ли какое-то разделение по регионам – где больше жалоб, где меньше? И на какие структуры чаще жалуются омбудсмену?

– К сожалению, пока региональные различия есть. За все годы работы Национального центра по правам человека наибольшая часть обращений поступает из Астаны и Алматы, а также Алматинской, Карагандинской, Южно-Казахстанской, Костанайской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областей. Наименьшее количество пока из западных регионов страны. Если говорить о характере жа-

лоб, то на первом месте – жалобы на нарушение прав со стороны правоохранительных органов, это 25,1% от всех поступивших к нам обращений. На втором месте – жалобы на действия и решения судов (24,7%), пенитенциарные органы (13,2%), пытки (10%). В 9,4% поднимаются вопросы соблюдения трудовых прав, 6,5% – права детей, 6,2% – жилищные права, 5,8% – право на социальное и пенсионное обеспечение, 3,9% – неисполнение судебных решений, 2,2% – права инвалидов.

– Как Национальный центр реагирует на эти жалобы? Например, по решениям суда – вы же не можете их изменить.

– Мы тщательно рассматриваем каждое поступающее обращение, изучаем все документы, и в случае обоснованности жалобы направляем соответствующие запросы в госорганы.

Приведу пару примеров. В адрес Уполномоченного по правам человека поступило обращение из Павлодара на действия сотрудников полиции, которые при составлении протокола по факту нарушения ПДД, превысив свои полномочия, бесосновательно изъяли свидетельства о регистрации транспортного средства, ввели себя грубо по отношению к заявителю и так далее. По запросу Уполномоченного в Комитет административной полиции МВД РК местной полицейской службой ДВД Павлодарской области проведена проверка, в ходе которой факт нарушения норм административного законодательства со стороны полицейских подтвердился, сотрудники полиции были привлечены к дисциплинарной ответственности.

Другой пример – житель Кызылорды обратился с заявлением о несогласии с действиями акимата и отдела по земельным отношениям в части отказа в предоставлении земельного участка. В результате принятых по запросу учреждения Уполномоченного мер проведена проверка соответствующими государственными органами, в ходе которой установлено неправомерное принятие местным

исполнительным органом решения в отношении заявителя.

И на основании предписания, внесенного прокуратурой Кызылорды, земельной комиссией города принято положительное решение о выделении земельного участка.

Что касается судов, действительно, отменить уже принятое решение институт Уполномоченного не вправе. Тем не менее, сотрудничество с судебными инстанциями у нас ведется в рамках подписанного между Омбудсменом и председателем Верховного суда меморандума. Институт Уполномоченного, исходя из анализа поступающих обращений, предоставляет свои заключения в Верховный суд, и уже Верховным судом принимаются меры реагирования по нашим обращениям с последующим обязательным информированием.

– То есть жаловаться на Фемиду к вам, в принципе, бесполезно?

– Здесь хотелось бы отметить такой момент. Зачастую люди к нам обращаются уже как к самой последней инстанции – после вынесения всех судебных решений. Они так и пишут «обращаемся к вам с последней надеждой». Но когда вынесены и вступили в действие судебные решения, мы действительно уже не вправе влиять на ситуацию. Согласно п. 1 ст. 1 Конституционного закона РК «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан» обращения, заявления и жалобы, подлежащие рассмотрению в порядке судопроизводства, не могут быть рассмотрены или взяты под контроль никакими другими органами, должностными и иными лицами, в том числе Уполномоченным по правам человека.

Институт Уполномоченного действует в рамках своих прав и полномочий, у нас есть определенный мандат, и сфера его действия четко регламентирована нормативными правовыми актами.

Но если обращение своевременное, то Национальным центром оказывается всемерная помощь в восстановлении нарушенных прав. Приведу еще один пример: к нам поступила жалоба адвоката из Усть-Каменогорска на необоснованное возбуждение уголовного дела. Обращение это поступило еще в 2014 году. В отношении человека было возбуждено уголовное дело по статье 177 УК РК по факту мошенничества в особо крупном размере. По данному уголовному делу, на протяжении двух лет, неоднократно принимались решения о приостановлении и прекращении расследования дела за отсутствием состава преступления, которые отменялись органами прокуратуры ввиду необеспечения полноты и всесторонности расследования, в том числе по обращениям участников уголовного процесса.

Учреждение Омбудсмена обратилось в соответствующие уполномоченные органы с просьбой предпринять возможные меры к разрешению затянувшегося вопроса, в частности по проведению сотрудниками органов уголовного преследования результативных следственных действий и принятию законного процессуального решения. И только 11 марта 2016 года УВД Усть-Каменогорска принято решение о прекращении уголовного дела ввиду отсутствия в действиях гражданина состава преступления, с которым прокуратура города согласилась.

Этот пример – не единичный. Наша работа занимает немало времени, но результат, я считаю, себя полностью оправдывает.

– Говоря о статистике обращений, Вы назвали жалобы на пенитенциарные учреждения в числе

лидеров. Получается, несмотря на все принимаемые меры по гуманизации, эти учреждения все еще остаются проблемными?

– Проблемы, безусловно, есть. Но опять же – рост количества жалоб связан и здесь в том числе с большей информированностью самих осужденных о своих правах. Институт Уполномоченного является координатором Национального превентивного механизма по предупреждению пыток и других жестоких видов обращения и наказания, и поэтому к нам и поступают жалобы.

– И Вы хотите сказать, что серьезных проблем в наших тюрьмах нет?

– Проблемы, как я и сказал, есть. Но не стоит воспринимать специальные учреждения как какие-то «пыточные станции». Да, к сожалению, нарушения допускаются. По структуре жалоб – есть и пытки, и не-

предоставление медицинских услуг, и жалобы на условия содержания.

Наш офис занимается координацией Национального превентивного механизма. Для этого в каждом регионе работают специальные группы специалистов – врачей, социологов, психологов. Состав групп ежегодно ротировается, а специалисты, прежде чем попасть в группу, проходят жесткий конкурсный отбор.

Нашим учреждением совместно с международными организациями на регулярной основе проводятся обучающие семинары и тренинги по методикам проведения посещений с привлечением отечественных и зарубежных экспертов. В ходе посещения специальных учреждений изучается абсолютно все – условия содержания, питание, медицинскую помощь, образование, условия труда.

Только в прошлом году участниками Национального превентивного механизма проведено более 500 мониторинговых посещений по всей стране – исправительных учреждений, организаций принудительного лечения, центров адаптации несовершеннолетних. По итогам каждого посещения администрация учреждений давали рекомендации по решению тех или иных существующих проблемных моментов. Эффективность действия Национального превентивного механизма, я считаю, очевидна: например, в пяти регионах количество фактов членовредительства, протестных акций, применения спецсредств в ходе обысков сведено к нулю.

Да и потом, тот факт, что мы получаем обращения от самих осужденных, тоже свидетельствует об улучшении ситуации – ведь там, где права нарушаются и действовал карательный режим, сообщить об этих нарушениях «на волю» можно с большим трудом.

Более того, буквально на днях в парламенте рассматривался вопрос о расширении сферы применения Национального превентивного механизма – на закрытые детские учреждения с круглосуточным режимом пребывания. Думаю, это тоже свидетельствует об эффективности этого механизма и соответствии международным стандартам в сфере присмотра за закрытыми детскими учреждениями.

13 >>

Антикоррупционной стратегией РК на 2015-2025 годы определено, что государство продолжает принимать все меры и создавать условия, при которых использование служебных полномочий в корыстных целях будет невозможным и невозможным. Одной из важных мер станет декларирование государственным служащим не только своих доходов, но и расходов. В дальнейшем такое декларирование будет распространено на все население, что окажет положительное влияние на соблюдение законности и обеспечение прозрачности в системе государственной службы.

Наряду с этим, для снижения уровня коррупции в государственном аппарате предусматривается дальнейшее поэтапное повышение заработной платы и социальных льгот чиновников по мере расширения финансовых возможностей государства. Определено, что неподкупность государственных служащих и прозрачность их деятельности – основа успешности антикоррупционной политики.

Также в Стратегии отмечено, что поскольку одной из предпосылок для коррупционных проявлений является также наличие непосредственного контакта чиновника с гражданами, необходимо минимизировать эти контакты. Чем проще и прозрачнее процедура получения государственных услуг, тем меньше уровень коррупции. В этой связи принимаются меры по поэтапной передаче ряда государственных функций в негосударственный сектор – саморегулируемым организациям. Кроме того, влияние человеческого фактора минимизирует и широко использование современных информационных технологий, в связи с чем постоянно увеличивается объем услуг, оказываемых населению в электронном формате. Также непрерывно расширяется и перечень государственных услуг, предоставляемых населению по принципу «одного окна» (через ЦОНы). В целом, принцип прозрачности является ключевым фактором в противодействии коррупции и поэтому работа по его внедрению проводится на постоянной, системной основе.

Особое внимание в Стратегии отводится внедрению института общественного контроля, как действенному механизму профилактики коррупции. В документе подчеркивается, что «только тесное партнерство государства и общества позволяют успешно противостоять коррупции, без поддержки общества антикоррупционные меры, проводимые сверху, дают только частичный эффект».

«Нетерпимое отношение к коррупции должно стать гражданской позицией каждого казахстанца, а честность и неподкупность – нормой поведения. Без наличия у граждан антикоррупционной культуры, стойкого иммунитета к коррупции, ее публичного порицания невозможно достижение желаемого результата. Каждый казахстанец, каждая семья должны понимать, что борьба с коррупцией – дело всего общества», – отмечается в Стратегии.

При этом особое внимание отводится работе с подрастающим поколением, поскольку именно внедрение с самого раннего возраста антикоррупционных стандартов поведения позволит искоренить такое социальное зло, как коррупция. «Важно с детства воспитывать личность в духе казахстанского патриотизма и неприятия коррупции. Обучающими антикоррупционными курсами следует охватить все учебные заведения, государственные органы и в целом гражданское общество», – подчеркивается в документе.

В Стратегии отмечается, что нередко коррупционные правонарушения являются следствием слабой правовой грамотности граждан при реализации своих прав и законных интересов. Поэтому акцент делается также на кардинальное искоренение правового нигилизма в обществе.

В целом, Антикоррупционная стратегия РК на 2015-2025 годы охватывает все основные сферы жизнедеятельности государства и общества, предусматривает разработку и осуществление комплекса разносторонних и последовательных антикоррупционных мер и, тем самым, обеспечивает максимальное снижение коррупции на всех уровнях государственной власти и в частном секторе, а также формирует неприятие казахстанским обществом любых коррупционных проявлений.

С «Нурлы жер» надежнее

Безопасность

Год назад в Казахстане изменились правила игры на рынке долевого строительства. В октябре 2016 года был введен в действие новый закон «О долевом участии в жилищном строительстве». Для защиты прав дольщиков, при национальном управляющем холдинге «Байтерек» был создан «Фонд гарантирования жилищного строительства». Главная задача Фонда – создать своего рода «подушку безопасности»: если компания, получившая гарантию Фонда, окажется не в силах достроить объект, он обязательно будет достроен за счет гарантии, и дольщики получат свои квартиры. На сегодняшний день гарантирование осуществляется по объектам жилищного строительства, возводимым в рамках государственной программы «Нурлы жер». О том, как развивается долевое строительство жилья под государственную гарантию в Казахстане, как Фонд защищает права дольщиков, как выстраивает отношения со строительными компаниями, в интервью «КЪ» рассказал председатель правления АО «Фонд гарантирования жилищного строительства» Данияр Жумашов.



Д.Жумашов: «Фонд капитализирован на 20 млрд тенге. Мы можем прогарантировать объекты на 200 млрд тенге»

Салим САКЕНОВ

– Данияр Бимуратович, какова позиция Фонда гарантирования по привлечению застройщиков? Что важнее – качество или количество?

– Сейчас в активе Фонда два проекта на 9,4 млрд тенге, выданы две гарантии. В рабочем портфеле Фонда гарантирования – проектов примерно на 40 млрд тенге. Сколько застройщиков успеют получить гарантию в последние числа декабря, либо в начале января – не так важно. Я подчеркну, что у фонда не стоит задача набрать в максимально сжатые сроки пул застройщиков. Самое важное – это качество жилья и безопасность вложения денег дольщиков.

На данный момент под гарантией фонда находятся два объекта. Жилой комплекс Millennium Park в Астане. Под гарантией фонда находится одна секция. Мы ожидаем, что ввод жилья по нему будет осуществлен уже в феврале 2018 года.

Второй проект строится в Алматы, это первая очередь из шести домов жилого комплекса «Легенда». Планируемый срок завершения строительства – январь 2019 года. По обоим проектам ход строительства идет по плану. В секции жилого комплекса Millennium Park – 178 квартир, в жилом комплексе «Легенда» – 400 квартир.

– Что представляет из себя Фонд с финансовой точки зрения?

– Фонд капитализирован на 20 млрд тенге. Мы можем прогарантировать объекты на 200 млрд тенге. Деньги осваиваются Фондом на револьверной основе.

– Какие требования предъявляет фонд к застройщикам?

– Механизм гарантирования и все требования четко прописаны в законодательстве Республики Казахстан. Требования к застройщику таковы: во-первых, он должен быть безубыточным последние 2 года. Причем, все его финансовые обязательства не должны превышать более чем в 7 раз его собственный капитал.

Еще. Опыт строительства и площадь введенного жилья. Что касается опыта – он должен быть не менее трех лет. По введенному жилью отдельно смотрим по Астане и Алматы и по регионам. Не менее 18 тыс. кв. м жилья – строительство в Астане и Алматы. И не менее 9 тыс. кв. м – в других регионах.

– Как Фонд оценивает застройщиков? Существует ли какая-то специальная методика?

– Да, мы оцениваем застройщика и его проект согласно подзаконному акту «Методика определения гарантийного взноса». Эта методика – рейтинговая, включающая 10 критериев, кстати, большинство из которых – 7 – опять-таки, финансовые: устойчивость, платежеспособность и другие. Остальные критерии – технические и юридические. Из 100 баллов застройщик должен набрать не менее 60.

– Что представляет из себя механизм гарантирования?

– Механизм гарантирования несложен: застройщики, которые хотят в период строительства привлекать средства дольщиков, подают заявку в фонд, мы оцениваем надежность компании, ее финансовую стабильность, учитываем про-

шлые проекты, и даем гарантию, которая подразумевает обеспечение завершения строительства.

То есть, если наступает гарантийный случай, а это может случиться при несоблюдении сроков строительства, выявлении нецелевого использования средств, при банкротстве застройщика, то фонд становится управляющим по проекту и обеспечивает завершение строительства жилого дома в установленном порядке.

– Что в случае наступления гарантийного случая должны предпринимать дольщики? Принимать участие в поиске денег на завершение строительства?

– Дольщик выступает здесь как конечный бенефициар и получатель недвижимости, то есть его интересы и права защищены. Раньше этого не было, что и привело к возникновению проблемных объектов.

При наступлении гарантийного случая объект достраивает Фонд. Для этого и нужна гарантия. Она необходима, в первую очередь, для будущих собственников этого строящегося жилья. При наступлении гарантийного случая объект будет завершен при любых обстоятельствах.

– Фонд выдает гарантию и забирает об объекте до сдачи ключей или держит строительство на контроле?

– Говоря о контроле за строительством и использованием средств, хочу напомнить, что основными причинами возникновения проблемных объектов являются нарушение сроков ввода жилья, банкротство застройщика или нецелевое использование денег.

Условия получения гарантии Фонда организованы так, что получить ее может строительная компания, у которой чистая совесть: ей нечего скрывать, она готова предоставить все документы, доказать свою порядочность и привлекать деньги дольщиков на законных основаниях.

Банкротство застройщика может возникнуть по разным причинам, в том числе не связанным именно с этим объектом. Нецелевое использование средств мы также сможем нивелировать, поскольку фонд отслеживает ход строительства, целевое использование средств и дольщиков и самого застройщика.

– Как это можно проверить и выявить?

– Закон требует наличия только одного банковского счета, на который поступают все средства – от застройщика и от дольщиков. Мы к нему имеем доступ, отслеживаем все поступления и расходную часть.

Расходы проводятся только после подтверждения независимой инженеринговой компании. Она отслеживает соответствие смете, при этом изначально смета должна иметь положительное заключение вневедомственной экспертизы. Таким образом нецелевое использование средств если и есть, выявляется в считанные дни – на основании актов выполненных подрядчиком работ.

Основной риск – задержка ввода жилья. При этом закон позволяет продлевать срок ввода жилья 3 раза по 3 месяца. Если же задержка превысит 9 месяцев, то наступает гарантийный случай. В этом случае застройщик перестает управлять проектом, и фонд становится доверительным управляющим уполномоченной компании, как правило, в форме ТОО, которое создано под этот проект. Данная компания владеет землей или правами на землепользование, владеет всеми уже построенными объектами, и мы, управляя этим ТОО, понимаем, сколько средств не хватает, чтобы это строительство завершить. Мы их выделяем из нашего резерва.

– Как отслеживается качество жилья и сроки строительства?

– Для этих целей фонд выбирает инженеринговую компанию, которая ежедневно находится на строительном объекте и отчитывается еженедельно. Более детальные отчеты делаются ежемесячно. И еженедельно, и ежемесячные отчеты размещаются на нашем сайте – hgf.kz. То есть уже сейчас дольщики объектов, которые находятся под нашей гарантией, могут посмотреть, как идет строительство их домов.

Наши специалисты также регулярно посещают объект – минимум раз в месяц, и наблюдают за ходом строительства, имеют право проводить сверку документации. То есть мы отслеживаем все расходы строительной компании, у нас – все акты выполненных работ.

При этом мы контролируем и получение денег строительной компанией на следующий этап работ. Генподрядчик получает средства только после предоставления акта выполненных работ, как правило, на еженедельной основе. Они поступают с единственного банковского счета только после подтверждения со стороны инженеринговой компании.

– Может, застройщики именно этого тотального контроля и опасаются, потому и не стремятся получать гарантии фонда?

– Я бы ответил так: большинство строительных компаний оказались не готовы к новым правилам игры на рынке долевого строительства, к требованиям Закона. По сути, эксперты Фонда больше года занимались и занимаются разъяснительной работой среди застройщиков. Подготовка документов – длительный, трудоемкий процесс. Поэтому, когда мы говорим о двух проектах, получивших гарантии фонда, это не значит, что заявок больше нет. Просто ряд компаний, пришедших весной, вероятно, не успеют получить нашу гарантию до конца года, а некоторые компании уже близки к финалу.

– Это стандартный набор требований для получения гарантии или начала любого строительства?

– Нужно правильно понимать: почти две трети требуемой от застройщика подготовительной работы делают в начале любого строительства. Дополнением – это экспертиза сметной, а не только проектной части документации, на что порой уходит 2–3 месяца, одно из наиболее затратных по времени требований. Второе – требование по проведению аудита финансовой отчетности, это также занимает несколько недель. Если строительство уже начато, то застройщики должны оценить его объем – нанять технического независимого эксперта и предоставить фонду его отчет об оценке незавершенного строительства. Сейчас у нас около 20 таких застройщиков из Астаны, Алматы и регионов: Южно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Карагандинской, Актюбинской областей и других.

Я еще раз подчеркну – Фонд гарантирования официально заработал в начале октября 2016 года, когда вступил в силу Закон «О долевом участии в жилищном строительстве». Достаточно много времени заняла подготовительная работа, которая предполагала правильное сегментирование земельных участков, правильную регистрацию, правильное оформление документов, объективное заключение по сметной части. Каждый из этих вопросов может решаться от 2 до 4 месяцев. Поэтому активная фаза у нас началась только в середине 2017 года.

Самое решение о выдаче гарантии принимается оперативно – после принятия заявки у нас есть ровно 15 рабочих дней. И уже через несколько дней подписываем договор.

– А не слишком ли много требуется от застройщиков? Может быть, можно упростить какие-то процедуры?

– Работу по упрощению взаимодействия с застройщиками мы ведем постоянно, для этого мы улучшаем подзаконные акты, автоматизируем прием заявок. Последние изменения в нормативно-правовую базу по вопросам долевого строительства определили для застройщика, получающего гарантию, исчерпывающий перечень документов. Кроме этого, застройщик, уже получивший гарантию Фонда, освобождается от сбора дублирующего пакета документов, если он заходит со вторым объектом. Также теперь Фонд сможет зачислять в общий стаж компании опыт субподрядных работ. Кроме этого установлена фиксированная ставка гарантийного взноса в размере 2% от стоимости проекта. Ранее она варьировалась от 2 до 6%.

– Можно подробнее об автоматизации приема заявок? Судя по перечню документов, застройщики их к вам несут пачками?

– Работа по подаче заявки онлайн практически завершена. Физически застройщикам нужно будет предоставлять лишь несколько документов-оригиналов, все остальное будет загружаться онлайн. В тестовом режиме наш портал в информационной системе Digital Байтерек уже работает. Я думаю, что вскоре мы его запустим и тогда уже расскажем более подробно.

– В какой форме вы строите диалог с застройщиками?

– У нас есть специальная площадка для взаимодействия – консультативный совет по совершенствованию механизма гарантирования. Сегодня он проходит в расширенном формате – с участием застройщиков, представителей

Генеральной прокуратуры, министерств, акиматов, банков второго уровня и ассоциаций. Это рабочая площадка, на которой мы обсуждаем проблемы, препятствующие развитию механизма гарантирования долевого участия в строительстве.

К каждому объекту мы подходим индивидуально. После комплексного анализа становятся ясны зоны, которые требуют особого внимания. Фонд гарантирования жилищного строительства тесно работает и с застройщиками и присутствует на площадке Генеральной прокуратуры по защите прав и интересов дольщиков.

За год работы мы сделали подборку основных кейсов, которые взяты из обращений застройщиков в Фонд гарантирования.

– С чем чаще всего сталкиваются застройщики, планирующие получить гарантию Фонда?

– Назову первым незавершенное строительство. Тем не менее, сегодня застройщик может обратиться в Фонд гарантирования на любой стадии строительства. Если предоставит два важных документа: технический аудит и независимую оценку стоимости незавершенного строительства.

Второй кейс – планируемая цена реализации жилья, но ниже себестоимости, в отличие от цены, которую считают, как отношение проектной стоимости к общей площади жилья. Это напрямую противоречит действующему законодательству.

Третье – земельный участок под проект. Фонд берет его под залог. Аренду можно продлить с краткосрочной на долгосрочную и обратиться в Фонд гарантирования. Большая группа вопросов была по проектно-сметной документации и опыту строительных работ, в том числе субподрядных.

Ключевой месседж, который мы услышали от застройщиков, таков: строительные компании хотят, чтобы Фонд гарантирования выступал посредником между государственными органами и строительным сектором в части развития долевого строительства.

Застройщики для себя должны решить, где они финансируются. В рамках закона 10–15% средств от проектной стоимости, в зависимости от того – собственная у застройщика земля или на праве землепользования – их собственные.

Мы должны прийти к тому, чтобы доверие банков к застройщикам начало расти. Рыночные механизмы должны заработать за счет того, что застройщики будут правильно оценивать свои риски – правильно было бы находить баланс между собственными средствами застройщиков, средствами дольщиков и банковским финансированием.

– А у фонда есть какой-то пул банков, с которыми вы рекомендуете работать?

– Ни в коем случае! Выбор банка – это право компании, поэтому застройщик лишь уведомляет фонд о выборе банка и подтверждает, что кроме этого счета других нет. После этого мы заключаем трехстороннее соглашение: уполномоченная компания – инженеринговая компания – банк, чтобы видеть движения по счету.

– На ваш взгляд, возможно повторение ситуации прошлых лет, когда стройки массово замораживались?

– Долгое время даже в законодательстве не было такого понятия – «долевое участие». А сейчас его банки предлагают считать залогом для участия в программе «Нурлы жер».

В стране растет уровень правосознания и правовой грамотности граждан

<< 12

– Хорошо, с правами осужденных вы работаете. Но у нас есть немало других проблемных групп граждан. Это инвалиды, дети-сироты. Что делается для них?

– Работа с этими группами населения ведется постоянно. По правам инвалидов Уполномоченный направил ряд обращений в адрес министра труда и социальной защиты населения. Последнее обращение касалось в том числе устранения дискриминационных мер, допускаемых в отношении инвалидов-колясочников отдельными авиакомпаниями. В частности, их отказывались впускать на борт самолета без специальной декларации о том, что человек сам берет ответственность за свое здоровье; за предоставление специального инвалидифта требовали дополнительную плату и отказывались впускать на борт без сопровождающего лица. Об этих дискриминационных фактах мы сообщили министру труда в своем обращении, и меры по их устранению были приняты. Предупреждаю вас вопрос о возможной формальности этих мер, скажу, что

о положительном решении данного вопроса нам сообщили именно наши заявители – общественные объединения инвалидов. Буквально на днях я с ними встречался, и они рассказали, что все дискриминационные требования были устранены и соответствующий Комитет Министерства по инвестициям и развитию РК пересматривает свои нормативные документы в этой связи.

Еще по одному нашему обращению министерством труда и местных исполнительных органами сейчас ведется работа. В обращении затронут также вопрос неравномерной поддержки пожилых людей в разных регионах страны. Например, в Астане пенсионеры пользуются правом один раз в год поехать по льготной путевке на санаторно-курортное лечение, в ряде регионов есть специальные аптеки, где продают лекарства по сниженным ценам для пожилых людей, есть специализированные магазины со скидками для пенсионеров. Однако это есть не во всех регионах. То есть, права пожилых людей у нас разделяются в зависимости от места проживания. Это явная дискриминация, все права и льготы должны предоставляться в

равной степени во всех областях. И это прямая задача правительства и местных исполнительных органов. Министр труда в своем ответе нас заверила, что данная работа будет продолжена и предложил нам дальнейшее сотрудничество в этом и других направлениях.

Что касается детей-сирот, также Омбудсмен направляет специальное обращение государственным органам. Сегодня в стране наметилась тенденция к закрытию детских домов. Это правильно с одной стороны, в том случае, когда действительно не осталось детей-сирот. Однако статистика нам говорит о том, что ежегодно родительских прав лишают порядка 400 человек. И куда мы будем устраивать этих детей? То есть, нам нужно не просто закрыть детские дома ради закрытия, а тщательная работа на основе анализа данных, и активно-го развития не только патронатных семей, опеки, но и усыновления.

При этом Уполномоченный в своем обращении делает акцент на более тщательный контроль за институтом патроната. Известно, что патронатные семьи получают оплату за свои услуги приемных родителей.

Антикоррупционная стратегия Республики Казахстан на 2015–2025 годы утверждена Указом президента 30 декабря 2014 года.

Согласно Указу, правительство, государственные органы, непосредственно подчиненные и подотчетные президенту Республики Казахстан, акимы городов Астаны и Алматы, областей должны руководствоваться в своей деятельности Стратегией и принять необходимые меры по ее реализации.

Контроль за исполнением Указа возложен на Администрацию президента Республики Казахстан.

Достижение главной цели Стратегии – повышение эффективности антикоррупционной политики государства, волеизъявление в антикоррупционном движении всего общества путем создания атмосферы «нулевой» терпимости к любым проявлениям коррупции и снижение в Казахстане уровня коррупции – было определено через системную организацию работы всех государственных органов и организаций по шести ключевым взаимосвязанным направлениям. Это – противодействие коррупции в сфере государственной службы, внедрение института общественного контроля, противодействие коррупции в квазигосударственном и частном секторе, предупреждение коррупции в судебных и правоохранительных органах, формирование урбана антикоррупционной культуры, развитие международного сотрудничества по вопросам противодействия коррупции.

В документе ведущая роль отводится комплексным мерам превентивного характера, способным коренным образом сократить уровень коррупции, искоренить причины и условия, ее порождающие, в разных сферах жизни государства и общества. Ключевой акцент сделан на устранение предпосылок коррупции, а не на борьбу с ее последствиями

Однако органы опеки не успевают отслеживать состояние и благополучие ребенка, они получают отчеты только о расходования выделяемых государством средств. Но проверить, как ребенок себя чувствует в этой семье, не обижает ли его, условия его проживания – это органы опеки

не успевают делать из-за большой загруженности. Между тем, когда мы стали изучать этот вопрос глубже, выяснилось, что некоторые семьи идут в патронат именно из-за денег. Бывает, что это приводит к повторному сиротству, когда ребенка вновь возвращают в детский дом. Поэтому

мы настаиваем на более тщательном отборе патронатных родителей, обучении их на специальных курсах, с тем, чтобы в эту систему не приходили только от желания заработать, а шли действительно люди, которые готовы стать родителями приемному ребенку.

Арендное жилье с правом выкупа

Выбор

Сегодня у многих заемщиков по жилищным программам по-прежнему остро стоит вопрос: что выгоднее – купить квартиру или взять ее в аренду, и потом когда-нибудь задуматься о приобретении собственного угла? На самом деле данный вопрос вполне решаем, поскольку одно из направлений государственной жилищной программы «Нурлы жер» – жилье в аренду с правом выкупа.

Зарина КОЗЫБАЕВА

23 октября 2017 года правительством утверждены изменения в программу «Нурлы жер». Согласно нововведениям новой программы арендного жилья в Казахстане, исключен пункт предоставления жилья молодым семьям. Это направление разрабатывалось в рамках «Программы развития регионов». Граждане возрастом до 29, проживающие в браке более 2 лет, имеют право получения такой недвижимости с выкупом без внесения первого обязательно взноса. С приходом «Нурлы жер» это направление, которое было в ведении ЖССБ, было практически завершено – последние квадратные метры для молодых семей в 2017 строились в Усть-Каменогорске. На 2018-2019 годы в бюджете «Нурлы жер» не запланировано расходов в этом направлении строительства. Вместе с тем семьи могут подавать заявки на арендную доступную жилплощадь без возрастных ограничений.

Начиная с 2017 года ежегодно из республиканского бюджета в регионы для создания арендного фонда жилья предусмотрено направлять 25 млрд тенге на строительство порядка 3 тыс. квартир ежегодно. Построенное арендное жилье будет предоставляться в длительную аренду без права выкупа социально-уязвимым слоям населения, состоящим в списках в акиматах в порядке очередности. Перечень таких категорий лиц приведен в ст.68 Закона РК «О жилищных отношениях». Для того чтобы встать в очередь на получение жилья, необходимо обратиться в акимат для постановки на учет как нуждающегося. Получить услугу онлайн и ознакомиться со списком необходимых документов можно на портале egov.kz.

Согласно информации Министерства по инвестициям и развитию РК на реализацию программы жилищного строительства «Нурлы жер» в 2017 году из бюджета выделено 120,1 млрд тенге. По плану финансирования регионам перечислены 88,3 млрд тенге. За 10 месяцев текущего года освоено 79,2 млрд тенге или 89,7%. По итогам 10 месяцев за счет всех источников финансирования введено в эксплуатацию жилых домов общей площадью 8,8 млн кв. метров (77 тыс. жилищ). Это составило 87% от годового плана Программы «Нурлы жер» и на 9,5% превысило показатели аналогичного периода 2016 года». Темп роста ввода жилья наблюдается в 15 регионах, из них в Мангистауской (464,2 тыс. квадратных метров), Алматинской (387,3 тыс. квадратных метров), Кызылординской (381,3 тыс. квадратных метров) и Атырауской (373,6 тыс. квадратных метров) областях преобладает ввод индивидуального жилья. По направлению Программы для строительства арендного жилья в текущем году акиматам выделено

25 млрд тенге. Начато строительство почти 6 тыс. квартир, половина из которых будет построена до конца года.

По информации АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» (КИК) по направлению аренда с правом выкупа в 2017–2018 годах в рамках программы «Нурлы жер» планируется ввести в эксплуатацию 300 тыс. кв. м жилья. На текущую дату с начала года введено в эксплуатацию 163 тыс. кв. м, при плановом показателе программы на 2017 год 165 тыс. кв. м. В 2018 году в соответствии с индикаторами программы объем ввода арендного жилья с правом выкупа – 135 тыс. кв. м. Стоимость жилья для арендаторов по условиям Программы не превышает 1 120 тенге за квадрат в Алматы и Астане и 924 тенге – в регионах.

«С начала реализации государственных программ с 2015 года ввод жилья в аренду с выкупом по направлению Казахстанской Ипотечной Компании в целом по республике составил 16,1 тысячи квартир (916,5 тыс. кв. метров). Жилые площади введены в эксплуатацию в городах Астане, Алматы, Шымкенте, Туркестане, Актобе, Актау, Усть-Каменогорске, Караганде, Кокшетау, Костане, Кызылорде, Павлодаре, Семее, Талдыкоргане, Таразе, Уральске, Петропавловске, Атырау, Рудном, а также в Алматинской, Ақмолинской и Восточно-Казахстанской областях. В том числе в 2017 году после проведения Универсиады 1748 очередников г. Алматы приобрели жилье в уникальном комплексе «Атлетическая деревня» через Казахстанскую Ипотечную Компанию по направлению аренда с выкупом», – сообщает пресс-служба КИК.

Как получить арендное жилье с правом выкупа

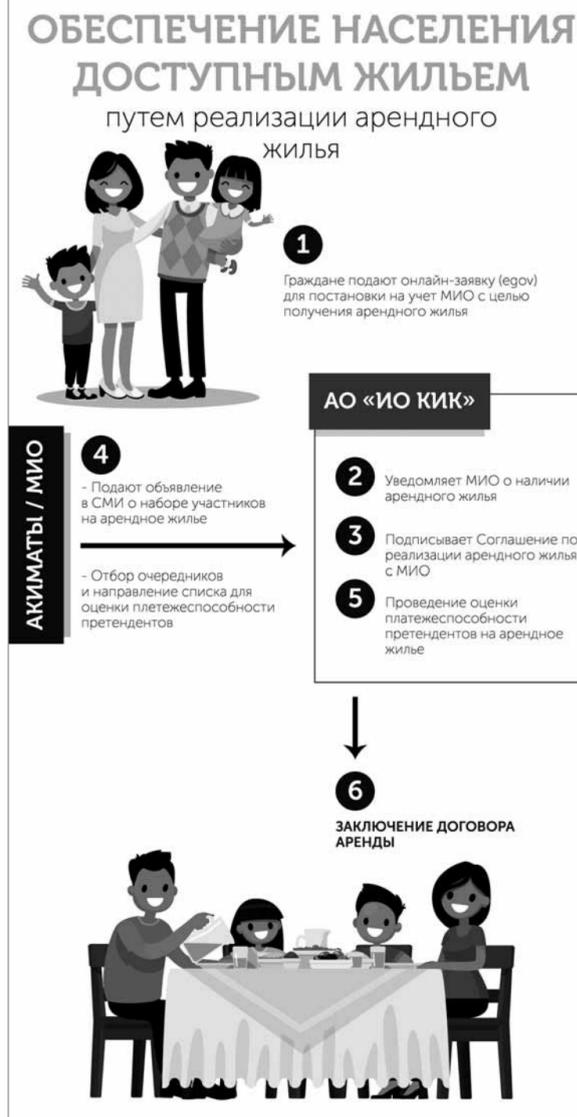
Срок аренды с правом выкупа – до 20 лет. Существует и возможность привлечения гарантов при недостаточности доходов. Жилье переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды. Впрочем, можно досрочно выкупить арендное жилье. Стоимость аренды 1 кв. м – 1 120 тенге в Алматы и Астане; 924 тенге за 1 кв. м – в регионах. Не допускается отчуждение жилья в течение двух лет со дня его приобретения участником Программы в собственность по договорам купли-продажи, за исключением случаев реализации заложенного жилья в принудительном внесудебном порядке или по решению суда в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан.

Жилье предназначено для социально-незащищенных категорий граждан РК. Это означает, что жилье по данной программе не может быть выкуплено и передано на право собственности участнику.

Арендное жилье с выкупом реализуется очередникам местными исполнительными органами (МИО) в порядке очередности, определяемой в соответствии с действующим жилищным законодательством Республики Казахстан, из следующих категорий:

- многодетные семьи;
- неполные семьи;
- семьи, имеющие или воспитывающие детей-инвалидов;
- дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей;
- оралманы;
- государственные служащие, военнослужащие, сотрудники специальных государственных органов, работники бюджетных организаций;
- инвалиды 1, 2 группы.

Казахстанская ипотечная компа-



ния (КИК) проводит проверку платежеспособности, кредитной истории и других необходимых документов потенциальных участников, направленных местными исполнительными органами (МИО) – акиматами.

При этом 50% жилья реализуется лицам из вышеуказанных категорий, состоящим в браке не менее 3-х лет, имеющим детей (ребенка), и возраст обоих супругов не достиг 35 лет (на момент подачи заявления на участие в Программе), а также неполным семьям, в которых детей (ребенка) воспитывает один из родителей, не достигший возраста 35 лет, в том числе разведенные, вдовы.

Существует и специальный алгоритм получения жилья в аренду с правом выкупа. Для участия в программе необходимо обратиться в МИО и встать в очередь. Арендное жилье будет распределяться в порядке очередности. Размер ежемесячного арендного платежа для социально-уязвимых слоев населения будет устанавливаться МИО по сниженным ставкам.

Желающие получить арендное жилье с правом выкупа должны собрать целый список документов, которые необходимы для прохождения оценки платежеспособности клиента:

- Оригиналы (для сверки) и копии удостоверений личности Заявителя и Гаранта, удостоверение оралманы;
- Документ, подтверждающий регистрацию по постоянному месту жительства (адресная справка) Заявителя и Гаранта;

— Оригиналы справок с места работы Заявителя и Гаранта о должности, стаже работы (с указанием даты и номера регистрации);

— Оригиналы справок о заработной плате с места работы Заявителя и Гаранта за последние шесть месяцев, предшествующих месяцу подачи документов;

— Оригиналы и копии документов, подтверждающих иные доходы Заявителя и Гаранта за последние шесть месяцев, предшествующих месяцу подачи документов. Информация о доходе от работы с неполным рабочим днем или от работы по совместительству может быть использована в случае, если предоставлено подтверждение получения дохода в течение последних 12 месяцев. Ежегодные бонусы могут приниматься во внимание при определении платежеспособности Заявителя, если его работодатель предоставит подтверждение того, что Заявитель получал их в течение последних 2 лет;

— Оригиналы выписок о пенсионных отчислениях Заявителя и Гаранта, за последние шесть месяцев, предшествующих месяцу подачи документов;

— Оригинал и копия свидетельства о заключении брака, расторжении брака, нотариально удостоверенное заявление о том, что арендатор в браке не состоит, свидетельства о смерти супруга/супруги (при наличии супруга/супруга);

С «Нурлы жер» надежнее

<< 13

Примерно до 2010 года привлечение денег дольщиков было массовым, по многим строящимся объектам шла реклама. По некоторым данным, в тот период долевоое строительство составляло около 60% от всего рынка жилищного строительства.

Безусловно, застройщикам этот сегмент рынка интересен – привлечь средства уже в период строительства. Тем более, что благодаря этому у них значительно снижается необходимость кредитоваться в банках. Сегодня законодательство четко оговаривает список требований к застройщикам, которые хотят начать привлекать средства граждан-дольщиков на этапе строительства. То есть компания-однодневки в этом сегменте жилищного строительства уже исключаются. Кроме того, наша система проверки и контроля также устраняет риски для дольщиков.

Для населения здесь плюсы очевидны – в условиях, когда банки значительно сузили ипотечное кредитование, ставки по ипотеке высокие, для многих людей эта программа – единственный реальный вариант обзавестись своим собственным жильем.

Поэтому государство старается стимулировать на рынке и спрос, и предложение через программу «Нурлы жер». Через дочерние компании холдинга Байтерек выделяются средства для льготного кредитования. То есть растет спрос. Одновременно государство субсидирует ставку и для кредитования застройщиков, то есть здесь государство, по сути, участвует напрямую, путем выделения значительного объема финансирования, чтобы смягчить условия кредитования для застройщиков.

— Как вы в целом оцениваете ситуацию на рынке жилищного строительства?

— Если переводить с языка цифр, то рынок оживает. По статистике, в январе-сентябре 2017 года на строительство жилья было направлено более 591 млрд тенге. В процентном соотношении инвестиции в строительство жилья выросли почти на 7%. Общая площадь введенного в эксплуатацию в 2017 году жилья увеличилась по сравнению с январем-сентябем 2016 года на 10,2%. Если смотреть в квадратных метрах – 7 923,5 тыс. кв. метров жилья. Рост наблюдается с 2011 по 2016 годы, в среднем на 10% ежегодно.

Динамика на рынке положительная. Посмотрите, за 9 месяцев 2017 года количество сделок по купле-продаже жилья выросло на 28,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А при участии фонда гарантирования на этом фоне, уверен, активизируется и рынок долевого строительства.

— Фонд отменился в Астане и Алматы. Когда вас ждать в регионах?

— Спасибо за вопрос. Мы понимаем, насколько важно развивать долевоое строительство в областных центрах. Есть десятки строительных компаний, которые хотят в регионах привлекать деньги дольщиков по схеме получения гарантии на завершение строительства. В ноябре мы договорились о совместной работе с акиматом Шымкента.

Первый региональный проект долевого строительства был запущен Фондом гарантирования три месяца назад в Караганде, когда сразу две дочерние организации Холдинга «Байтерек», Фонд

гарантирования и Жилстройсбербанк, акимат Караганды и местная строительная компания подписали четырехсторонний меморандум о сотрудничестве.

Там схема такая: для реализации механизма долевого строительства застройщик получит гарантию Фонда гарантирования, которая в последующем позволит вкладчикам Жилстройсбербанка приобрести качественное жилье в чистой отделке и по доступным ценам в жилом комплексе еще на этапе строительства. Акимат Караганды и строительная компания проработают предоставление застройщику в аренду земельного участка на долгосрочной основе.

Хотел бы подчеркнуть, что Фонд гарантирования и Жилстройсбербанк выстроили четкую, понятную и эффективную схему сотрудничества. Я объясню: застройщик, кроме гарантии Фонда, получает доступ к пулу дольщиков и понимание, что он быстро продаст квартиру. Для ЖССББ гарантия Фонда – знак, что с этим застройщиком безопасно работать. Дольщик знает, что его жилищный комплекс защищен и обязательно будет достроен, а квартиру он выкупает по комфортным в рамках госпрограммы условиям.

— Что бы вы могли посоветовать тем дольщикам, которые сейчас планируют вкладывать деньги в строящееся жилье?

— Самое главное – понимать все риски, которые существуют на этом рынке. Поэтому хотел бы напомнить, что у нас законодательно запрещены договоры инвестирования, договоры передачи прав требований и другие. Здесь также важно правильно распределить риски между дольщиками и застройщиками. Несмотря на предпринимаемые меры, все же есть риск, что застройщики могут использовать старую практику. Прокуратура и другие органы пресекают такие нарушения закона. Но мы знаем, что застройщики находят обходные пути – создают разные «агентские услуги» и другие схемы для привлечения денег дольщиков.

Поэтому гражданам до заключения договора необходимо удостовериться в соответствии этого объекта законодательству.

Если застройщик получил гарантию фонда, эта информация будет выложена на нашем сайте. Если такой гарантии нет, у него должно быть разрешение акимата на привлечение средств дольщиков, такую информацию можно уточнить в соответствующем акимате. Это нужно сделать обязательно, потому что в противном случае вся ответственность и все риски ложатся на дольщика.

Напомню, что согласно законодательству, застройщик может получить у акимата разрешение на привлечение средств дольщиков только в двух случаях: если он за свой счет возвел каркас здания, а это 40–60% от общей стоимости проекта, либо соответствует условиям банковского финансирования. Если же застройщик не показывает гарантию фонда, а акимат заявляет, что по данному объекту не выдано соответствующее разрешение, я советую не идти на риск, вкладывая деньги, так как в этом случае завершение строительства не будет никем гарантировано. Правильнее будет обратиться в правоохранительные органы, поскольку в этом случае застройщик не имеет права по закону на привлечение средств дольщиков.

— Спасибо за интервью!

РД КМГ ушел по-английски

<< 1

«На данный момент для местного рынка акций последствия скорее негативные – уже было заявлено также о намерениях выкупить и все простые акции РД КМГ, что будет означать уход компании с Казахстанской фондовой биржи.

В данный момент на KASE наблюдается дефицит привлекательных эмитентов, ценные бумаги которых представляют интерес для инвесторов, а уход РД КМГ еще более усугубит данную ситуацию и приведет к снижению ликвидности на рынке. Неизвестно, насколько успешным окажется проект МФЦА, и в любом случае потребуются значительное количество времени для того, чтобы торговая площадка заработала в проектном режиме. Скорее всего нас ждет снижение активности торговых операций на местном рынке в течение ближайших 2 лет», – спрогнозировал заместитель директора Nalyk Finance.

Напомним, ранее НК КМГ уже делала предложения о выкупе акций миноритарных акционеров РД КМГ. Например, в 2014 году при средней цене барреля нефти в \$99,5, НК КМГ намеревалась

На 13 декабря запланировано заседание совета директоров РД КМГ, на котором, вероятно, будет решаться вопрос о параметрах buy back. Инвест-банкиры ожидают повышенный интерес со стороны инвесторов к бумагам РД КМГ.

выкупить свои бумаги на \$18,5 за одну депозитарную расписку. В конце 2015 года баррель стоил уже \$53,6, поэтому предложение казахстанского углеводородного гиганта тогда опустилось до \$7 за ГДР. И через год «Разведка добыча

«КазМунайгаз» была готова купить по \$9 каждую бумагу. Сейчас цена выросла до 14.

Если рынок примет это предложение, то Казахстанская фондовая биржа рискует навсегда потерять только-только начавшийся рост на рынке акций вместе с незыблемыми позициями главной торговой площадки страны, а проект МФЦА получит неоспоримое преимущество в виде крупнейшей компании страны перед KASE.

Но уход с Лондонской фондовой биржи отразится и на АО «Разведка добыча «КазМунайгаз». Строгие требования одного из крупнейших рынков мира, а также прискорбные отечественными нефтяниками иностранных инвесторов, практически полностью лишает казахстанских специалистов творческого потенциала для применения серых схем в бизнесе.

Будет ли столь суровые требования Международного финансового центра «Астана»?

flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты: АЛМАТЫ → ТАРАЗ

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

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

QAZAQ AIR

Точечная застройка

Защита

Рынок недвижимости, как и любой другой – это открытая система, на которую влияет как внутренняя, так и внешняя среда. Поэтому, как отмечают эксперты рынка недвижимости, для более глубокой его оценки необходимо выделять доминирующий фактор воздействия, определять устойчивые причинно-следственные связи между ними, а не только внутреннюю конъюнктуру, на которую обычно обращают внимание и анализом которой, как правило, ограничиваются. В этой связи особенно актуальны государственные программы, такие как «Нурлы жер», принятые для развития ипотечного кредитования на финансовом рынке, сокращения рисков в сегменте строительства и, наконец, обеспечения населения жильем.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Главными задачами этой программы являются стимулирование спроса через выдачу доступных ипотечных займов банками второго уровня путем субсидирования процентной ставки, стимулирование предложения через выдачу доступных займов застройщикам для строительства жилья, строительство кредитного жилья для вкладчиков АО «Жилстройсбербанк» и создание регионального фонда арендного жилья; развитие индивидуального жилищного строительства путем подведения государством инженерно-коммуникационной инфраструктуры, и предоставления земельных участков с возмещением затрат за инженерную инфраструктуру.

Развитие ипотечного кредитования гипотетически должно сделать жилье более доступным для населения, оно способно дать толчок к оживлению спроса, а значит, повлиять на темпы роста цен. Но это возможно только при поддержке и защите со стороны государства. До запуска государственной программы «Нурлы жер» рост ипотечного рынка сдерживался вследствие низких доходов населения, неуверенности людей в завтрашнем дне, невысокого уровня финансовой культуры и недоверия к отечественной финансовой системе.

С вводом государственной программы «Нурлы жер» у населения появилась возможность брать ипотеку под самые низкие ставки на рынке – всего 10% на весь срок кредитования, то есть 15 лет.

Программа доступна для всех слоев населения, а жилье можно приобрести в любом регионе страны. При этом первоначальный взнос составляет 30% от стоимости жилья. Дополнительным преимуществом является и полное отсутствие дополнительных комиссий.

Как отмечают эксперты Жилстройсбербанка, сегодня несомненным является тот факт, что программа «Нурлы жер» позволяет улучшить жилищные условия вкладчикам банка, имеющим накопления в размере от 30% от стоимости жилья вместо 50% – как по стандартным условиям приобретения жилья на рынке. Также на рост спроса жилья, построенного в рамках программы, влияет и сниженная до 5% годовых ставка вознаграждения, по которой Банком выдаются займы.

Выгодно работать по направлениям программы «Нурлы жер» и частным застройщикам. Как известно, одним из основных участников государственной программы «Нурлы жер» является АО «Жилстройсбербанк» (ЖССБК), принимающий активное участие по направлениям «Стимулирование строительства жилья частными застройщиками», «Строительство кредитного жилья через систему

жилстройсбережений» и «Развитие индивидуального жилищного строительства». Реализация данных направлений в указанной государственной программе позволяет стимулировать спрос со стороны населения в приобретении жилья через систему жилстройсбережений, что в конечном итоге стимулирует предложения со стороны частных застройщиков в увеличении объемов жилищного строительства. Кроме того, ЖССБК самостоятельно реализует собственную Программу «Свой дом», направленную на стимулирование жилищного строительства через систему жилстройсбережений и повышения доступности жилья для широких слоев населения. Все эти направления, в которых ЖССБК принимает непосредственное и прямое участие, позволяют частному застройщику получить возможность финансирования жилищного строительства, а также обеспечить дальнейшую реализацию построенного жилья. По крайней мере, застройщик, заключая соглашение с банком, нивелирует риски, которые могут возникнуть при реализации жилья, так как банк предоставляет большую базу реальных покупателей квартир, которые готовы выкупить это жилье, если, конечно, их устраивт предлагаемая цена.

Участие в направлении «Стимулирование строительства жилья частными застройщиками» программы является очень выгодным для строительных компаний еще и ввиду того, что по кредитам, полученным ими в БВУ на строительство, государством ежегодно из республиканского бюджета выделяются субсидии для возмещения 7% годовых от ставки вознаграждения. В данном направлении в стимулировании роста строительства посредством программы «Нурлы жер» принимает участие АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Например, застройщик берет кредит на определенную сумму, «Даму» до 7% делает субсидирование и снижает для застройщика первичную процентную ставку до 10%, а иногда и до 7%. Соответственно это уменьшает конечную цену на жилье для потребителя. Однако по линии Жилстройсбербанка не менее 50 квартир должно продаваться вкладчикам банка. Может все квартиры, если ему это выгодно», – рассказал «Къ» заместитель директора филиала АО «Жилстройсбербанк» Диас Рахымхан. – «У нас в Алматы есть проект в новом микрорайоне Шугла, в Наурызбайском районе, по программе «Свой дом», уже возведено 7 домов, до конца года мы собираемся их сдать. В следующем году будет еще 7 домов. Застройщики, которые возводили эти дома, как раз взяли субсидии у «Даму». Здесь, поскольку это идет в рамках нашей программы «Свой дом», мы тоже должны продать не менее 50% квартир. И цена за кв. м там тоже идет ниже рыночной – 220 тыс. тенге за 1 кв. м в чистовой отделке».

Правда, по словам эксперта, ЖССБК не может контролировать ход и качество строительства зданий. Для этих целей есть уполномоченные органы. «Но у нас есть специалист, который мониторит ход строительства. Он смотрит на состояние объекта, форму завершения. И мы выкладываем все фотографии на нашем сайте. То есть мы являемся тем источником, который эту информацию доводит до клиентов», – говорит Диас Рахымхан.

Впрочем, при заключении соглашений с частными застройщиками в рамках программы «Нурлы жер», банком осуществляется проверка на предмет соответствия объекта требованиям ЖССБК, а также наличие положительного решения уполномоченного органа БВУ о предоставлении займа на строительство.

Кстати, по данным «Даму», в 2017 году в республиканском бюджете предусмотрено 10,7 млрд тенге на субсидии. Планируемый ввод жилья в 2018 году ожидается на уровне 300 тыс. кв. м.

«Банки второго уровня выдают кредиты частным застройщикам

по ставке вознаграждения, базовая ставка Национального Банка РК на момент принятия решения о субсидировании +5%, т. е. на сегодняшний день составляет 16% годовых. Из них фонд «Даму» субсидирует 7% годовых от ставки вознаграждения. Оставшиеся 9% годовых выплачивает застройщик. Субсидии предоставляются по новым кредитам предпринимателей, которые осуществляют свою деятельность в возведении жилых зданий, но не реконструкции или реставрации существующих жилых строений», – сказала директор департамента субсидирования фонда «Даму» **Тогжан Алмантаева**. По данным «Даму», максимальный срок субсидирования – до 36 месяцев без пролонгации. По условиям программы, частный застройщик обязан не менее 50% построенного жилья реализовать через механизм Жилстройсбербанка Казахстана по фиксированным ценам.

До 260 тыс. тенге в городах Астана и Алматы и их пригородных зонах; до 220 тыс. тенге – в остальных регионах. Цена рассчитывается за 1 кв. м в чистовой отделке.

В программе может принимать участие любой застройщик, соответствующий обязательным условиям, предусмотренным госпрограммой «Нурлы жер». Иные вопросы для определения возможности заключения договора с застройщиком не учитываются. При этом роль банка далеко не последняя. «Вообще в Алматы у нас прошло два проекта, где фонд «Даму» субсидировал кредитную ставку компаний-застройщиков. Они прошли региональный координационный совет, им одобрили заявку и сейчас в их банках им снизили ставку. Вообще этим вопросом занимается управление архитектуры и градостроительства. К ним изначально приходит застройщики и подают заявку, чтобы субсидировать свою ставку. Но они тоже отправляют сначала застройщика к нам, потому что мы должны вначале проверить: купит ли наш вкладчик эти квартиры, не сильно ли они дорогие для него, есть ограничение по цене. Стоимость жилья должна быть не более 260 тенге за 1 кв. м. Но видите ли, жилье может строиться где-то на окраине города и понятно, что такая цена слишком высока. Поэтому, чтобы эта программа не была просто ради программы, а была бы реально эффективна, и чтобы люди потом купили эти квартиры, мы проводим свои исследования. В частности, банк объявляет о голосовании. Например, застройщик приходит и говорит: «Я хочу подать заявку на субсидирование своей ставки. Тогда мы вначале на своем первичном уровне анализируем все риски и связанные с этим жильем вопросы. Если все нормально – проводится голосование среди вкладчиков банка. Каждый клиент подает заявку через свой личный кабинет. И потом, когда голосование заканчивается, мы выявляем потребность рынка именно в этом жилье. Например, если было 500 квартир, но заявок подало в 2 раза больше людей, соответственно мы считаем, что данный объект пользуется спросом. Дальше застройщик подает необходимые документы в акимат, на региональный координационный совет и проходит процедуру субсидирования ставки. Потом, когда жилье достраивается, мы предлагаем его тем, кто проголосовал за него», – рассказал Диас Рахымхан.

Впрочем, по его словам, клиенты на первичном этапе проголосовавшие за жилье, могут впоследствии и отказаться от него. «За этот период времени могут появиться другие постройки, которые для клиента более привлекательны. Соответственно для застройщика есть риск, что клиенты могут от него отказаться и уйти. Поэтому застройщик должен тоже учитывать этот момент и проявлять свою конкурентную и делать все, чтобы клиент от него не ушел. Хотя, когда дом будет построен, и мы увидим, что многие вкладчики ушли, мы можем провести еще раз голосование. В нашей базе только по Алматы – 147 тысяч депозитов.

В принципе, база очень большая», – говорит эксперт ЖССБК.

Согласно условиям Программы «Нурлы жер», ЖССБК заключает соглашения о сотрудничестве с застройщиками в рамках направления «Стимулирование строительства жилья частными застройщиками». На сегодняшний день заключены соглашения с ТОО «Соллерс», ТОО «Хиба-Наз» (г. Актобе), ТОО «Алтын Шар West» (г. Астана), ТОО «ТИМУС-кострашкн» (г. Алматы), ТОО «Каз-Хол» (г. Уральск). Вместе с тем имеются строительные компании, которые только формируют пакет документов для предоставления в банк и заключения соглашений о сотрудничестве.

Кстати, как сообщают отечественные СМИ, частные застройщики предпочитают госпрограмму кредитам. По направлению госпрограммы на стимулирование строительства жилья частными застройщиками на 2017 год предусмотрено 10,7 млрд тенге субсидий для застройщиков, из которых Костанайской области выделено 400 млн тенге. В рамках данного направления программы приняли участие ТОО «БК-Строй» (строительство многоквартирного жилого дома в микрорайоне Северо-Западный в Костанает). Проект ТОО «БК-Строй» одобрен на сумму 2 млрд тенге. Из них на 2017 год субсидированию подлежит 11,6 млн тенге. За весь период субсидированию подлежит 400 млн тенге. «Основные застройщики области участвуют в программе по строительству кредитного и арендного жилья, и потребность в получении кредитов у них не имеется», – отмечает глава управления строительства, архитектуры и градостроительства Костанайской области **Талгат Булатов**.

По направлению госпрограммы на стимулирование строительства жилья частными застройщиками на 2017 год предусмотрено 10,7 млрд тенге субсидий для застройщиков

Между тем, еще год назад, выступая в экспертном клубе Saqar Time в Астане, в тот момент будущий председателем правления АО «Казахстанский институт развития индустрии» (КИРИ) **Айдын Кульсеитов** (с июля 2017г. – заведующий Центром стратегических разработок и анализа Администрации президента Республики Казахстан) заметил, что ознакомился с разработанной концепцией госпрограммы, и в тот момент, по его мнению, она не отвечала на многие вопросы. «Я не совсем понял, прочтя эту концепцию, что будет ее самой главной целью. Исходя из той информации, которая есть, сложилось впечатление, что главная цель программы – построить 1,5 миллиона жилищ». Глава КИРИ убежден, что при разработке программы «Нурлы жер», как и любой другой, недостаточно предусмотреть механизмы господдержки только одной отрасли. Нужен комплекс мер, выходящих за рамки строительного сектора», – говорил г-н Кульсеитов.

Кстати, согласно расчетам КИРИ, 25–30% в себестоимости строительства жилья – это маржа застройщика, которая уходит на обслуживание банковских кредитов. В связи с этим застройщикам получается не совсем выгодно было работать с банками, и они вынуждены были отказываться от кредитов, уходя на долевое строительство. «Возможно, это и так, потому что на стоимость жилья очень сильно, во-первых, влияет стоимость земли, особенно в Алматы и в Астане. В связи с этим застройщик какую-то часть маржи наверняка закладывает на стоимость материалов и какую-то часть – на погашение кредита. Поэтому и «Нурлы жер» здесь вступает в помощь, потому что ставка сни-

жается с 15 до 8%. Минус 7% – это очень существенная помощь от государства для застройщиков», – отмечает г-н Рахымхан.

Впрочем, как отмечают в ЖССБК, в рамках программы «Свой дом» банк успешно начал развивать новое направление – кредитование дольщиков для участия в долевом жилищном строительстве. Участие в долевом жилищном строительстве является выгодным всем сторонам данного направления, как непосредственно застройщику, реализующему жилье на стадии строительства, дольщику, имеющему возможность купить жилье

За 9 месяцев 2016 года было выдано 30 640 млн тенге, то в 2017 за этот же период показатель составил 47 800 млн тенге. Прирост составил 56%

по выгодным ценам на стадии строительства, так и непосредственно самому ЖССБК, предоставляющему для этих целей жилищные займы и привлекающему в связи с этим новых клиентов, заинтересованных в долевом участии жилищного строительства. Примером заинтересованности всех перечисленных участников долевого строительства является успешный запуск пилотного проекта долевого участия в г. Астане (ЖК Millenium Park-2), а также ряд новых аналогичных проектов в других городах, находящихся на стадии подписания соглашений.

Есть и еще один важный вопрос, который поднимался Айдыном Кульсеитовым – использование стройматериалов отечественного производства. «Мы делали примерный расчет – около 25–30% в себестоимости строительства жилья – это маржа застройщика, которая уходит на обслуживание банковских кредитов. Поэтому они все сейчас отказались от кредитов и идут через механизм долевого строительства. Еще есть возможность снижения себестоимости на 15–20% за счет стройматериалов. Реальный уровень казодержания, который возможен, это около 60%. В программе, к сожалению, не рассматривается аспект казодержания, но он важен. Если мы будем импортировать 50–70% стройматериалов, как это делается сейчас, то тогда будет давление на торговый баланс и обменный курс. Потому что тенге, который будет получен по госпрограмме, будет меняться в БВУ на доллары и за эти доллары будут импортироваться стройматериалы», – говорил он.

Впрочем, уже в сентябре 2016 года премьер-министр РК **Бақытжан Сағинтаев** дал поручение увеличить казодержание в строительной отрасли. Тогда, отчитываясь в правительстве, министр национальной экономики РК **Куандық Бишімбаев** сообщил, что «Госпрограммой «Нурлы жер» предусмотрен ввод к 2020 году 4,5 миллиона квадратных метров жилья. На эти цели выделено 145 миллиардов тенге, из них в 2015 году на строительство арендного и кредитного жилья – 122,5 миллиарда тенге и в 2016 году на продолжение строительства арендного жилья через АО «Казахстанская ипотечная компания» – 22,5 миллиарда тенге. Кроме того, в текущем году по поручению Главы государства на стимулирование строительства жилья дополнительно выделено 360 миллиардов тенге».

Но премьер-министра не устраивала доля казахстанского содержания в строительной отрасли. По его мнению, эту часть необходимо увеличивать. «Одним важным вопросом является использование отечественных материалов при строительстве, доля которых на сегодня составляет 58%. Нам важно увеличить долю казахстанских стройматериалов до 80%. Операторам жилищных программ совместно с застройщи-

ками надо держать этот вопрос на контроле. При этом наши предприятия строительной отрасли должны быть конкурентоспособными по цене и качеству», – пояснил тогда Сағинтаев.

Но, похоже, сегодня эта проблема решена. По крайней мере, по словам акима Актыубинской области **Бердыбека Сапарбаева**, государственная программа «Нурлы жер» дала побочный эффект для развития строительной отрасли в Актыубинской области. «Вы знаете, что главная задача государственной программы «Нурлы жер» – это строить бысторовозводимые и соответствующие современным стандартам жилые дома. Мы уже построили около 140 жилых домов, стоимость одного квадратного метра не превышает 120 тысяч тенге. Но еще одно преимущество этой программы то, что на 80–85% строительства – это казахстанское содержание. И сегодня вся строительная Актыубинской области загружена на 100%. Цельный год был дефицит кирпича, цемента, щебенки, железобетонных изделий и так далее. То есть эта программа дает побочный эффект для развития других отраслей», – рассказал аким, выступая в октябре 2017 года на пресс-конференции в СІК.

По его словам, в 2017 году будет введено в эксплуатацию не менее 144 малозэтажных и индивидуальных кредитных жилых домов общей площадью 100 тысяч квадратных метров, или 1000 квартир. Кроме того, по данным пресс-службы акимата, в этом году по области выделено 9,5 тысячи из запланированных 14,9 тысячи земельных участков для индивидуального жилищного строительства, что больше уровней предыдущих годов (за 2009–2015 годы всего 6,5 тысячи земельных участков, в 2016 году – 8 тысяч).

Подводя итог, отметим, что с введением госпрограммы «Нурлы жер» в Казахстане действительно наблюдается оживление ипотечного рынка. Так, за 9 месяцев этого года банк второго уровня (без учета ЖССБК) увеличили объем выдачи ипотечных кредитов на 56% по сравнению с аналогичным периодом 2016-го. Как сказал член Совета директоров АО «КИК» **Адил Мухамеджанов**, с началом реализации госпрограммы «Нурлы жер» за счет применения механизма субсидирования наблюдается оживление ипотечного рынка. Если за 9 месяцев 2016 года было выдано 30 640 млн тенге, то в 2017 за этот же период показатель составил 47 800 млн тенге. Прирост составил 56%. По состоянию на 21 ноября текущего года нам поступило 1 029 заявок на сумму 10,4 млрд тенге, из которых одобрено 977 заявок на 9,8 млрд тенге, или 95%. Прирост выдачи ипотечных займов на 102% ежемесячно с момента запуска субсидирования (с июня по октябрь) отражает растущий спрос на данный продукт со стороны населения.

Внесенные в октябре текущего года поправки в госпрограмму стимулируют как БВУ, так и население. Банки получают фиксированный уровень доходности по субсидируемым займам, граждане – альтернативу в предоставлении первоначального взноса.

Озвучивая прогнозы касательно реализации государственной программы «Нурлы жер» 6 декабря 2017 года, президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев** отметил: «Программа «Нурлы жер» также является важным инфраструктурным объектом. Это программа позволит нам в течение лишь 15 лет обеспечить жильем порядка 1,5 млн казахстанских семей. Только в текущем году улучшить свои жилищные условия смогли 100 тысяч наших граждан», – сказал глава государства в ходе Общенационального телемоста. «Вот эти 100 тысяч семей, каждая из которых войдет в новые квартиры, интересно, что они думают? – подчеркнул глава государства. – Почему не слышим их голос и наши СМИ не говорят о них? Я думаю, что они чувствуют счастье».

Арендное жилье с правом выкупа

<< 14

– Оригиналы и копии свидетельств о рождении детей (при наличии детей).

– Справка об инвалидности.

– И, наконец, направление. Индивидуальным предпринимателям необходимо предоставить дополнительно следующие документы:

– Оригинал и копию свидетельства о государственной регистрации Заявителя.

– Оригинал и копию патента, при налогообложении на основе патента.

– Оригиналы выписок о пенсионных отчислениях за последние шесть месяцев, предшествующих месяцу подачи документов.

Рассмотрение документов проводят МИО, этими же структурами определяются и сроки рассмотрения документов. Объявления о начале приема заявок по Программе жилищного строительства «Нурлы жер» (аренда с выкупом) размещаются на сайтах МИО (акиматы).

После получения документов от претендентов на арендное жилье МИО составляется предварительный список потенциальных арендаторов, с учетом приоритетности и очередности.

Списки, сформированные по результатам работы, проведенной МИО, направляются в АО «Казахстанская Ипотечная Компания» (КИК) для определения платежеспособности. В случае соответствия потенциальных арендаторов тре-

бованиям по платежеспособности, КИК направляет в МИО список потенциальных арендаторов, соответствующих требованиям для последующего распределения, и размещает информацию на сайте КИК.

Списки прошедших и не прошедших участников номеруются в алфавитном порядке. Ознакомиться с ними можно на сайте КИК. Здесь же можно посмотреть и обновленную информацию по претендентам на участие в Программе развития регионов до 2020 года по регионам. Последняя информация обновлена 22 ноября 2017 года.

Также на сайте КИК можно ознакомиться со списком компаний-застройщиков и объектами строительства.

По данным КИК, всего в рамках программы, начиная с момента ее реализации, планируется выдать 8 000 займов на сумму 120 млрд тенге, в том числе в 2017 году – 1 000 займов на сумму 15 млрд тенге и в 2018 году – 7 000 займов на сумму 105 млрд тенге.

«По итогам активной работы с банками – участниками программы по состоянию на 21 ноября текущего года в рамках «Нурлы жер» в Компанию поступило 1029 заявок на субсидирование на сумму 10,4 млрд тенге, из которых одобрено субсидирование 976 ипотечных займов БВУ на сумму 9,8 млрд тенге, или 95% от поступивших заявок (в городах Астане, Алматы, Актау, Уральске, Кокшетау, Актобе, Усть-Каменогорске,

Костанает, Атырау, Караганде, Кызылорде, Таразе, Семей, Талдыкоргане, Шымкенте, Жезказгане и в Алматинской области). Прирост выдачи ипотечных займов на 102% ежемесячно с момента запуска инструмента «субсидирование» отражает растущий спрос на данный продукт со стороны населения», – сообщила на запрос «Къ» пресс-служба КИК.

По направлению аренды с правом выкупа в 2017–2018 годах в рамках программы «Нурлы жер» КИК завершает работу и планирует ввести в эксплуатацию 300 тыс. кв. м жилья. По данным на конец ноября 2017 года, с начала года введено в эксплуатацию 163 тыс. кв.м, при плановом показателе программы на 2017 год 165 тыс.

кв.м. В 2018 году в соответствии с индикаторами программы объем ввода арендного жилья с правом выкупа – 135 тыс. кв. м.

С начала реализации государственных программ с 2015 года ввод жилья в аренду с выкупом по направлению Казахстанской Ипотечной Компании в целом по республике составил 16,1 тысячи квартир (916,5 тыс. кв. метров). Жилые площади введены в эксплуатацию в городах Астане, Алматы, Шымкенте, Туркестане, Актобе, Актау, Усть-Каменогорске, Караганде, Кокшетау, Костанает, Кызылорде, Павлодаре, Семей, Талдыкоргане, Таразе, Уральске, Петропавловске, Атырау, Рудном, а также в Алматинской, Акмолинской и Восточно-Казахстанской областях.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Книжные новинки декабря

Чтиво

Зима – лучшее время для чтения книг! К тому же в декабре нас ждут захватывающие продолжения культовых романов, свежие бестселлеры, встреча с любимыми авторами и знакомство с новыми. В подборке «КЪ» семь книжных новинок декабря, несомненно, заслуживающих внимания.

Анна ЭМИХ

«Все мои женщины. Пробуждение», Януш Вишневский

Януш Леон Вишневский – один из самых популярных писателей современной Польши. После выхода «Одиночества в Сети», одной из самых душераздирающих книг о любви, он обрел мировую известность, доказав, что мужчина может писать о мире чувств небанально, сильно и точно. После этого каждая его книга – событие в литературном мире. Новый роман Януша Вишневского – чуткая, чувственная и предельно откровенная история взаимоотношений мужчины и... женщины.

Его главный герой – молодой математик, живущий своей работой. Однажды он приходит в себя в больнице и узнает, что более полугода провел в коме. И все это время к нему приходили женщины. Разные женщины – дочь, бывшие подруги и любовницы, которые много времени проводили у его постели, плакали, пытались с ним разговаривать. Но приходила ли к нему его единственная любовь?.. Вспоминая всю свою жизнь, он начинает понимать, как неправильно жил и как сильно страдал те, кто был рядом...

«Девушка в тумане», Донато Карризи

Донато Карризи – юрист-криминалог, специалист в области уголовного поведения. Мир о нем узнал после колоссального успеха «Потерянных девушек Рима». «Девушка в тумане» – новый роман автора, в котором привычный сюжет о таинственном исчезновении он трактует в своем фирменном парадоксальном стиле.

Затерянный в Альпах городок, зимний вечер, туман. Под сияющей огнями елкой ждут своего часа подарки. Сам дом от празднично украшенной церкви отделяет не более 300 метров. Всего ничего. Однако для юной Анны Лу они оказываются непреодолимыми – на мессе она так и не появляется. Ведущие журналисты, фоторепортеры и телевизионщики осаждают городок. Каждый из них жаждет первым сообщить сенсационные новости о ходе расследования. Этим мастерски пользуется спецагент Фогель, привлекая внимание к собственной персоне. Но что на самом деле случилось с тихой рыжеволосой девушкой и при чем здесь бродячий кот?

«Укусная девушка», Энн Тайлер

Энн Тайлер – американская писательница и литературный критик, дважды лауреат Пулитцеровской премии. Ее первая «книга» появилась в семь лет. Это была коллекция рисунков и рассказов о «счастливых девушках... которые едут на запад». Прочитав первые «серьезные» произведения Энн, признанный классик американской литературы Джон Апдайк написал большую статью в The New Yorker, подытожив: «Тайлер не просто хороша, а чертов-

ски хороша», и до конца жизни оставался поклонником ее творчества. «Укусная девушка» – самая долгожданная книга проекта «Шекспир XXI века». Иначе говоря, Энн Тайлер рассказывает современную версию «Укрощения строптивой».

Кейт как будто попала в клетку. Дома ей приходится убирать и готовить для своего эксцентричного отца-ученого, доктора Баттиста, и младшей сестры Белочки. На работе в детском саду родители и начальство недовольны Кейт и ее слишком резкими методами воспитания, хотя дети ее обожают. Несмотря на строптивый нрав, Кейт уже готова смириться со своим положением, но тут ее отец, работающий в научной лаборатории, неожиданно решает свести ее с Петром, своим лаборантом, которого вот-вот вышлют из страны. Взбунтуется ли Кейт хотя бы на этот раз? И что на самом деле задумал ее отец?

«Происхождение», Дэн Браун

Дэн Браун знаком миллионам читателей своими работами «Код да Винчи», «Ангелы и демоны», «Инферно» и многими другими. Его произведения переведены на 56 языков и разошлись по миру тиражом в 200 млн экземпляров.

В 2000 году вышел конспирологический детектив «Ангелы и демоны», в 2003 году приключения профессора Роберта Лэнгдона из «Ангелов и демонов» были продолжены романом «Код да Винчи». За первую неделю продаж роман «Код да Винчи» занял первое место в списке нью-йоркских бестселлеров по версиям газет The New York Times, The Wall Street Journal, San Francisco Chronicle. Позже стал хитом номер один во всех крупных рейтингах бестселлеров в стране. В мае 2006 года вышла экранизация романа «Код да Винчи», а в 2009 году – экранизация романа «Ангелы и демоны». В сентябре 2009 года был опубликован роман «Утраченный символ», приоткрывающий завесу тайны над масонским прошлым Америки и ставший третьим романом о Роберте Лэнгдоне. В мае 2013 года вышла четвертая часть этой серии – «Инферно».

Новый роман «Происхождение» продолжает историю Роберта Лэнгдона. И в лучших традициях в нем вновь тесно переплетаются религия, история, наука и искусство. На этот раз действие происходит в Испании. Гарвардский профессор-всезнайка Роберт Лэнгдон приезжает в музей Гуттенхайма в Бильбао. Миллиардер и футурист Эдмонд Кириш должен представить там открытие, которое даст ответ на два фундаментальных вопроса человеческого существования: откуда мы пришли? и куда направляемся? Но тщательно организованный вечер оборачивается хаосом, и Лэнгдон отправляется в Барселону на поиски тайного пароля к секрету Кириша. Поиск истины традиционно станет тем еще испытанием, и профессор придется не раз побывать в опасных ситуациях, рискуя жизнью. В романе нашлось место и любовной истории, и давней дружбе.

«На солнце или в тени», Стивен Кинг и другие

«На солнце или в тени» – сборник атмосферных рассказов известных мастеров американской литературы, источником которого послужила одна из картин великого американского художника XX века Эдварда Хоппера.

Самую, пожалуй, мрачную – «Комнату в Нью-Йорке» – выбрал Стивен Кинг, подаривший сборнику зловещий рассказ о семье Эндерби и об их способе выжить во времена Великой депрессии. Самая изысканная –

«Одиннадцать утра» – вдохновила живого классика американской литературы Джойс Кэрролл Оутс на элегантно и безжалостно историю, где практически стирается тонкая грань между любовью, ненавистью и... преступлением. А самая знаменитая из картин – «Полуночники» – «досталась» Майклу Коннелли. И это справедливо: кому, как не любителю джаза детективу Гарри Боску, пытаться разгадать тайну этого полотна?

Также в работы Эдварда Хоппера вдохновили «литературную жизнь» Джеффри Дивер, Ли Чайлд, Лоренс Блок и многие другие.

«Новая кофейная книга», Макс Фрай

Макс Фрай – псевдоним писательницы Светланы Мартынич (и изначально – ее дедуа с художником Игорем Степным).

«Новая кофейная книга» – долгожданное продолжение сборника рассказов «Кофейная книга»: увлекательные истории и новые рецепты приготовления кофе... А еще это возможность прогуляться по улочкам Яффо, переулкам Санкт-Петербурга, площадям Варшавы и другим уютным уголкам мира в компании с талантливыми современными прозаиками, среди которых Макс Фрай, Лора Белован, Анна Лихтикман, Александр Шуйский, Кэти Тренд, Константин Наумов, Ксения Агали, Илья Данишевский и другие. Каждый рассказ так или иначе повествует об удивительных свойствах кофе и сопровождается рецептом и комментариями Макса Фрая.

«Однажды Маруся Вуль предложила нам собрать «Кофейную книгу» – сборник рассказов, персонажи которых пьют кофе, а авторы рассказывают читателям рецепты его приготовления. Так мы и сделали. С тех пор прошло много лет, и даже подумали страшно, сколько кофе мы все за это время выпили, горького черного и разбавленного молоком. И сколько новых историй успели выслушать и рассказать. Самое время собрать «Новую кофейную книгу» с новыми историями и новыми рецептами. И вечной горечью, которая, как известно, бодрит», – рассказывает составитель о своей новой книге.

«Девочки», Эмма Клайн

Дебютный роман Эммы Клайн, ставший книгой 2016 года по версии Washington Post, наконец вышел на русском языке в переводе Анастасии Завозовой. Сюжет списан с реальных событий (печально известная секта Чарльза Мэнсона) и дополнен записями из дневника матери Клайн. Пронизанный атмосферой шестидесятых роман Эммы Клайн – о тайных желаниях, о глубинных комплексах, спрятанных даже от самого себя, о беззащитности и уязвимости юности, о недостатке любви, о том, как далеко могут зайти девочки в поисках этой любви и тепла.

Северная Калифорния, бурные 1960-е подходят к концу. В начале лета одинокая, погруженная в себя 14-летняя Эви Бойд видит в парке компанию девочек. Они разительно отличаются от всех, кого Эви знает. Раскованные манеры, небрежная одежда, свобода в каждом движении, в каждом взгляде и аура отдаленности от всего остального мира. Эви очарована ими. А вскоре она сама станет одной из этих девочек, вольется в коммуну, где нет места правилам, где жизнь совершенно не похожа на привычную обыденность, где мир вращается вокруг харизматичного лидера. Увлеченная новой жизнью, одержимая тягой к новой подруге Эви все ближе и ближе подходит к бездне, к той точке, что поменяет жизнь и смерть местами.

«Она»: история одной депрессии



Кино

«Она» – фильм-эмоция, фильм-ощущение. С небольшим хронометражем (чуть более часа), но с большими амбициями, невероятным визуальным рядом и потрясающей актерской игрой.

Елена ШТРИТЕР

Надо сказать, что мы уже привыкли к тому, что казахстанское кино далеко не всегда радует качеством. Однако на этот раз зрителя ждет приятное исключение. Драма Акана Сатаева (для разнообразия не криминальная) стала первым казахстанским проектом, за дистрибуцию которого взялась кинокомпания «Двадцатый Век Фокс СНГ». В результате фильм вышел не только в Казахстане, но и в нескольких странах СНГ. Пока сложно сказать, насколько он будет успешен в прокате, но шансы у него неплохие.

В центре сюжета молодая женщина (Айсулу Азимбаева) и ее дочь (Анастасия Вострова), которые живут в бездушном сером городе в окружении стекла и бетона. В совершенно пустом городе. Впрочем, этого они совсем не замечают. Им достаточно друг друга. До тех пор, пока ребенок не начинает видеть черного человека...

Если поначалу фильм воспринимается скорее как хорор (судите сами: мать и дочь в пустом городе, да еще какой-то черный человек, которого видит только ребенок, ну и мы в виде неясного силуэта в отражении), то ближе к середине начинаешь понимать, что это драма. По сути, Акан Сатаев не просто заглянул в душу женщины, которая потеряла ребенка, а показал зрите-

лю, какой может быть депрессия. И как выглядит возвращение в жизнь. Когда в окружающем монохромом появляются краски. Сначала в виде просто ярких пятен – букет цветов, покрывало...

Потом вместе с жизнью к героине возвращаются солнечный свет, зеленая трава и собственно желание жить. И ведь цветовая концепция здесь отнюдь не главное. Главное –

эротичных сцен казахстанского кино. Нет, ничего такого – сон, мечта, ускользающая эмоция...

Пожалуй, единственное, что вызвало некий диссонанс, – диалоги, слова, которые не смогли передать эмоции героини так, как пластика ее движений. Увы... Здесь хотелось бы большего соответствия. Впрочем, этот небольшой недостаток с лихвой компенсировала



партнерша Айсулу Азимбаевой по съемочной площадке Анастасия Вострова. Ее актерская игра была действительно великолепна. То ли Акан Сатаев умеет работать с актерами в целом и с детьми в частности, то ли девочка невероятно талантлива, но она была не просто убедительна. Анастасия, несмотря на юный возраст, справилась со своей ролью безупречно.

Еще одним несомненным плюсом картины стал ее относительно небольшой хронометраж (70 минут). К счастью, режиссер не стал растягивать сюжет, дабы набрать больше экранного времени. В результате получилось именно то, что надо.

В целом «Она» производит интересное впечатление. Не скажу, что захочу вернуться к картине еще раз, но от просмотра я действительно получила удовольствие.



КАЗАХ TV

ПЕРВЫЙ КАНАЛ
С МНОГОКАНАЛЬНЫМ
ВЕЩАНИЕМ В КАЗАХСТАНЕ
И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

24 ЧАСА НА ТРЕХ ЯЗЫКАХ
ВЫБИРАЙ ЯЗЫК ПРОСМОТРА САМ!



МИР ПРИВИЛЕГИЙ

Благодарим за лояльность и поддержку на протяжении 10 лет.

airastana.com

nomad club