

WWW.KURSIV.KZ

«Курсив» №49 (773)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 49 (773), ЧЕТВЕРГ, 13 ДЕКАБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ЛОКОМОТИВ
ПРОЦВЕТАНИЯ

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ЗОЛОТОЙ ПРОБОЙ

04

ТЕНДЕНЦИИ:
КУДА ПОЕХАТЬ
НА РОЖДЕСТВО
И НОВЫЙ ГОД?

06



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ПРОСТО
ДОБАВЬ ВОДЫ

07

* Бриф-новости

Неформальный, но важный

В Санкт-Петербурге 6 декабря прошел неформальный саммит глав государств СНГ. Несмотря на отсутствие подведения его итогов, похоже, он имел особое значение и был тесно связан с состоявшимся заседанием Высшего Евразийского экономического совета. Ведь на саммит прибыли все лидеры стран Содружества.

>> 2

Как распутать клубок проблем Центральной Азии?

Во взаимоотношениях между государствами Центральной Азии существует множество вопросов. Тем не менее экспертное сообщество стран региона считает, что имеющиеся разногласия можно преодолеть.

>> 2

Кто первым освоил, того и бюджет

Министерство финансов Казахстана решило работать на упреждение в вопросах наказания госорганов, не исполняющих бюджет. На заседании правительства новый министр финансов Алхан Смаилов не просил премьер-министра наказать отстающих, а поставил всех перед фактом: почти четвертая часть из неосвоенных министерствами и ведомствами средств будет перераспределена.

>> 3

Китай выкупил 51% акций

«СарыаркаАвтоПром»

Состоялось подписание договора, в соответствии с которым транснациональная госкомпания по импорту и экспорту автомобилей SMC (China National Machinery IMP. & EXP. CORP) стала ключевым акционером крупнейшего автопроизводителя Казахстана. Общая сумма инвестиций в совместное предприятие составит примерно \$1,1 млрд, а с казахстанского конвейера начнут сходить китайские автомобили.

>> 7

Где искать деньги бизнесу?

На средства банков небольшому бизнесу давно уповать не приходится, о чем говорит снижение кредитования реального сектора, которое продолжается с 2016 года. Представители международных финансовых институтов рассказали, какой бизнес они готовы финансировать в Казахстане.

>> 8

Как меняется депозитный рынок Казахстана

Прошло два месяца со дня реформирования депозитного рынка Казахстана. Теперь людям доступны несколько видов вкладов: сберегательные депозиты, срочные и несрочные депозиты в тенге, сбережения в иностранной валюте. «К» решил отследить влияние изменений на предпочтения населения.

>> 9

Explorestan vs Страна Великой степи

Согласно концепции странового туристического бренда, с которым Казахстан намерен выйти на внешний рынок уже в следующем году, иностранным туристам предлагается изучать Казахстан под брендом Explorestan. Однако уже сейчас некоторые отечественные и иностранные эксперты говорят о негативной ассоциации иностранцев с Афганистаном любого слова, содержащего в себе корень «стан».

>> 10

Переворот на рынке передачи данных

«Казактелеком» заявил о завершении сделки по приобретению пакета акций АО «Кселл»

12 декабря, после почти годовых переговоров, АО «Казактелеком» подписал соглашение с Telia Company и Fintur Holdings BV о приобретении 75% голосующих акций АО «Кселл». Как подчеркнул председатель правления АО «Казактелеком» Куанышбек Есекеев, данная сделка позволит компании сконцентрироваться на основном сегменте дальнейшего развития мобильной связи – передаче данных. И отвоевать отечественный рынок у зарубежных разработчиков мобильных приложений.

Анна ШАПОВАЛОВА,
Дмитрий ПОКИДАЕВ

В рамках свершившейся сделки «Казактелеком» приобретает 24% акций «Кселл» у Telia Company и 51% акций у Fintur Holdings BV (совместного предприятия телекоммуникационных компаний Telia Company (58,55%) и Turkcell (41,45%).

В процессе подготовки к сделке «Казактелеком» провел углубленный инвестиционный анализ, оценку и комплексную проверку результатов финансово-хозяйственной деятельности «Кселл» в соответствии с международными стандартами для сделок подобного рода. Решение о приобретении 75% акций «Кселл» было принято советом директоров АО «Казактелеком» и инвестиционно-стратегическим комитетом АО «Самрук-Казына». Но цену, за которую был приобретен пакет, глава правления «Казактелекома» так и не озвучил. Позже представители Telia Company сообщили, что согласованная цена 75% акций Telia Company и Fintur в Kcell составляет \$446 млн.

Цена устраивает

«Я могу сейчас сказать лишь, что цена сделки для нас – это хорошая рыночная цена, и это удачное приобретение в тот момент, когда наша компания консолидирует рынок», – сказал глава правления АО «Казактелеком» Куанышбек Есекеев. Отметим, что в последнее время «Казактелеком» активизировался в сегменте услуг, предоставляемых в интернет-среде (которая уже достаточно давно связана с мобильными услугами), специализируясь при этом на конвергентных продуктах.



Стороны сделки сообщили, что согласованная цена 75% акций Telia Company и Fintur в Kcell составляет \$446 млн

«Сейчас на рынке мобильных услуг есть такой тренд: голос уходит, 95% пользуется WhatsApp и голосовой связью, так что будущее – за передачей данных. И мы надеемся, что после этой покупки пользователи самого «Кселл» увидят нечто новое в передаче данных: в объемах, в скорости, в тарифах», – сказал Есекеев. – Наша основная задача – дать нашим клиентам и больше интернета, больше скорости – вот основной наш тезис по поводу того, зачем мы заходим в этот актив. Ну и не надо забывать, что «Казактелеком» подмаркой «Алтел» первым в стране развернул сотовую связь, мы первыми развернули сеть 4G, сейчас построили большую сеть data-центров, так что все, что связано с передачей данных, – это наш тренд, и мы будем на нем сфокусированы», – добавил он.

Напомним, что ранее «Казактелеком» заявлял о своих планах построить на территории Казахстана высокотехнологичную интегрированную сеть, позволяющую оказывать в одном пакете услуги мобильной и фиксированной связи с высоким качеством. Так что сделка по приобретению «Кселл» с его большой абонентской базой и широким охватом по стране (порядка 10 млн абонентов по количеству проданных сим-карт при 18-миллионном населении республики) действительно является для «Казактелекома» стратегическим шагом на пути к реализации проектов по интеграции сетей.

«В сети конкурируют не компании, а приложения. При этом г-н Есекеев отметил, что монополия «Казактелекома», которым пугали противники сделки, является спорным моментом, поскольку основные конкуренты сотовых компаний – это не их коллеги по рынку, а новые приложения к мобильным устройствам, которые снижают доходность операторов. К примеру, приход на рынок приложения WhatsApp вообще свело с повестки дня вопрос о стоимости услуг роуминга, поскольку это приложение, по большому счету, просто стерло роуминг с лица рынка мобильной связи.

«Поэтому я думаю, что монополизм в классических услугах на рынке уже просто как таковой невозможен, потому что эти услуги мало кого интересуют», – говорит глава правления АО. – А наша сделка направлена на создание возможностей противопоставлять свой продукт другим технологиям, предоставив под этот продукт свою собственную инфраструктуру», – добавил он. И заверил: попытки изменения тарифов «Кселл» после сделки «Казактелекомом» осуществляться не будут. «Тарифы однозначно повышаться не будут, тем более что регулятор сейчас ведет речь о снижении тарифов», – напомнил он. – Мы намерены способствовать развитию новых услуг при сохранении основных направлений деятельности «Кселл» и обеспечить высокое качество сервиса для всех клиентов, что придаст дополнительный импульс развитию как «Казактелекома», так и «Кселла», и увеличит их инвестиционную привлекательность. Хотел бы отметить, что антимонопольным органом был установлен ряд требований и условий в интересах потребителей и развития отрасли в целом, и мы, безусловно, готовы соблюдать все требования регулятора в соответствии с законодательством», – заключил председатель правления АО «Казактелеком».

«История вопроса. Напомним, что в начале года «Казактелеком» направил заявку в Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК (КРЕМ) о намерении купить 75% акций оператора Kcell. 11 июля Комитет по регулированию естественных монополий Министерства национальной экономики одобрил сделку компании «Казактелеком» по приобретению 75% акций оператора мобильной связи АО «Кселл» (бренды Kcell, Activ и Vegaline).

«Установлено, что компания АО «Казактелеком» и ТОО «Мобайл Телком-Сервис», представляющие на рынке бренды «Алтел» и Tele2, не входят в одну группу лиц, так как контрольный пакет (50,52%) в товариществе принадлежит шведской компании Tele2 AB. Таким образом, учитывая, что в настоящее время АО «Казактелеком» не имеет рыночной доли на рынке услуг сотовой связи, антимонопольный орган предоставил согласие на экономическую концентрацию, заключающуюся в приобретении «Казактелекомом» 75% голосующих акций АО «Кселл», – объяснили в ведомстве.

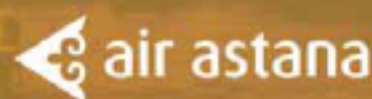
3 ПРИЧИНЫ ОТМЕТИТЬ НОВЫЙ ГОД В БАНГКОКЕ

- Безвизовый® Таиланд
- Привлекательные цены в эконом-классе
- Дополнительные рейсы из Астаны в Бангкок в период с 30 декабря 2018 года по 2 января 2019 года

Новый год в Бангкоке – лучший подарок себе и близким!

* Королевство Таиланд временно приостановило сбор за визу по прибытию для граждан Казахстана до 13 января 2019 г.

airastana.com



Сертификат № КЗ 01/032 13.04.2017

Как распутать клубок проблем Центральной Азии?



Экспертное сообщество стран ЦА считает, что интеграция не только возможна, но и необходима. Коллаж Вячеслава БАТРИНА

<< 2

Кроме этого, таджикский эксперт назвал и еще ряд проблем, которые осложняют взаимоотношения между странами региона. В их числе разногласия в вопросах освоения водно-энергетических ресурсов, слабое межгосударственное транспортное сообщение, сложности с реализацией готовой сельскохозяйственной, промышленной и энергетической продукции. «На этом фоне особо выделяются военно-политические проблемы, связанные с региональными конфликтами, деятельностью движения «Талибан» и ряда террористических группировок», — подчеркнул Рахматшо Махмадшоев.

Естественно, есть у эксперта из Таджикистана и мнение, как распутать существующий клубок проблем. «Во-первых, решая территориально-пограничные проблемы, необходимо строго соблюдать существующие межгосударственные соглашения и руководствоваться нормами международного права. Во-вторых, следует сообща использовать водные ресурсы. При этом страны, расположенные в низовьях рек, должны компенсировать возможные природно-климатические потери (например, в результате селей и т. п.) и принимать участие в покрытии эксплуатационных расходов (в частности, по содержанию водной инфраструктуры) странам, расположенным выше по течению. В-третьих, между всеми государствами Центральной Азии необходимо ввести безвизовые сообщения, устранить налоговые и таможенные противоречия. В целом также следует стремиться сообща и в интересах общерегионального развития использовать все основные ресурсы — не только водные, но и энергетические и другие», — отметил Рахматшо Махмадшоев.

Однако наиболее любопытным является четвертый пункт предложений таджикского эксперта. Рахматшо Махмадшоев считает, что перед угрозой терроризма, экстремизма и втягивания стран Центральной Азии в крупный региональный конфликт необходимо приступить к формированию совместных военных и антитеррористических структур, подразделений, группировок. «Их деятельность должна быть нацелена прежде всего на защиту и прикрытия стратегических направлений, к которым, безусловно, относятся многие участки на границе между Таджикистаном и Афганистаном», — подчеркнул профессор из Душанбе.

И медиапространство, и фестивали

Как и эксперт из Таджикистана, комплекс погранично-территориальных проблем и противоречий, как и наличие таможенных преград на пути экспорта сельскохозяйственной продукции, отнесла к числу наиболее заметных разногласий между странами региона и доцент Кыргызского национального университета им. Жусупа Баласагына Аида Султаналиева. Также ее сильно беспокоит углубляющийся разрыв научно-исследовательских связей и продолжающееся снижение интенсивности и качества обмена научной и образовательной информацией. Главной же проблемой региона Аида Султаналиева называет разрушение природного парка флоры и фауны. И что интересно, преодолеть существующие в регионе разногласия, по мнению эксперта из Кыргызстана, можно путем создания региональных информационных площадок и единого медийного поля. «Более того, необходимо проводить встречи не только на высшем уровне — на уровне глав государств, но и сближать народы непосредственно между собой. Например, это можно делать через организацию регулярных масштабных межгосударственных мероприятий: фестивалей, форумов, слетов, олимпиад. Также следует больше организовывать молодежные лагеря и школы, ведь именно через контакты со сверстниками будет происходить сближение, поиск и понимание общих целей и задач», — не сомневается Аида Султаналиева.

Глобальный подход

Узбекистан в первой части экспертной дискуссии представлял доктор политических наук, профессор Сайфиддин Журбаев. И нельзя не заметить, что его взгляд на общие проблемы Центральной Азии сильно отличался от точки зрения экспертов из других стран региона своим где-то философским подходом. «Ряд важных проблем на пути развития стран Центральной Азии связан со сложностью или даже, лучше сказать, болезненностью процессов формирования новых моделей взаимоотношений», — сказал он, заметив, что во многом существующие проблемы всех пяти государств региона имеют глобальный контекст, в том числе из-за стремительно меняющейся системы международных отношений. В этой связи профессор Журбаев высказал мнение, что для развития как регионального, так и международного сотрудниче-

ства странам Центральной Азии необходимо выработать более качественный подход к внешней политике. «Прежде всего необходимо уделять большее внимание экспертно-аналитическому обеспечению процесса принятия решений. Данное обстоятельство также требует и усиления публичности в обсуждении самых актуальных вопросов на повестке дня внешней политики всех стран Центральной Азии», — подчеркнул Сайфиддин Журбаев.

Не интеграция, а кооперация

Что касается Казахстана, то первым спикером стал старший научный сотрудник службы международных научных проектов Библиотеки Первого Президента РК Осман Досов. Кстати, свою точку зрения по поводу наблюдаемых проблем стран региона казахстанский эксперт разбил на части. «Во-первых, к основным проблемам можно отнести разноплановость экономик и уровня развития стран ЦА. Во-вторых, другой важной проблемой является сохраняющаяся конкуренция между государствами ЦА. В-третьих, значительно влияние внешних факторов, которым доводится с каждой из стран ЦА в отдельности с выгодой для себя намного быстрее и проще, нежели в случае наличия некой консолидированной позиции всех государств региона», — отметил специалист из Казахстана. В качестве же выхода из сложившейся практики взаимоотношений между Центральноазиатскими странами Осман Досов видит кооперацию государств региона, а не привычную для всех интеграцию. «Казахстан и Узбекистан могли бы взять на себя ответственность за указанный процесс, создав что-то вроде оси региональной кооперации», — отметил старший научный сотрудник службы международных научных проектов Библиотеки Первого Президента РК.

Как видно из высказываний экспертов, несмотря на различные как взгляды, так и подходы к решению существующих в Центральной Азии проблем, всех их объединяет одно желание — существенно улучшить взаимоотношения между странами региона. Во всяком случае еще никто не сказал, что нынешняя ситуация в Центральной Азии не требует какой-либо корректировки, а ее государства не должны что-либо менять. Впрочем, как говорится, еще не вечер, поскольку виртуальная дискуссия только началась.

Кто первым освоил, того и бюджет

Министерство финансов Казахстана решило работать на упреждение в вопросах наказания госорганов, не исполняющих бюджет. На заседании правительства новый министр финансов Алыхан Смаилов не просил премьер-министра наказать отстающих, а поставил всех перед фактом: почти четвертая часть из неосвоенных министерствами и ведомствами средств бюджет перераспределена.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Лишать министерства тех средств, которые они вовремя не успели освоить, казахстанское правительство грозило с 2015 года. Тогда главы Минфина чуть ли не ежеквартально докладывали премьер-министру об отставании в освоении в одном ведомстве и нехватке средств в другом, глава правительства говорил о необходимости перекинуть эти средства нуждающимся, а вот то, перекидывались ли средства, история как-то отставала за кадром.

Действующего премьер-министра страны Бахытжана Сағинтаева эта практика устраивать перестала, и он дал Министерству финансов определенный карт-бланш на принятие решения о перераспределении хотя бы части неосвоенных средств без предупреждения. Чем Минфин и воспользовался, объявив 11 декабря на заседании правительства, что почти четверть неосвоенных бюджетных средств будет перераспределена — и решение обжалованию не подлежит.

«За отчетный период (11 месяцев 2018 года — «Я») расходы республиканского бюджета составили 8 трлн 651 млрд тенге, или 98,6% от плана, не исполнено 126 млрд тенге, из них экономия бюджетных средств составила 19 млрд тенге, в итоге не освоено 107 млрд тенге», — отметил министр финансов. — Из этой суммы 25 млрд тенге будут

перераспределены между бюджетными программами в рамках корректировки бюджета», — пообещал он.

По его словам, основными причинами неисполнения являются отставание от графика производства работ, товаров и услуг, а также длительное согласование договоров. Наибольшие суммы неосвоенной допущены в Министерстве обороны, Министерстве образования, Министерстве сельского хозяйства, а также в Министерстве культуры и спорта. Главы всех этих ведомств, за исключением оборонного, вынуждены были держать ответ перед премьер-министром по поводу причин остатков на счетах.

В частности, министр образования и науки Ерлан Сағадиев сообщил, что из 11 млрд тенге неосвоенных его ведомством бюджетных средств 7,5 млрд приходится на введение автоматизированной системы вузов, и неосвоенно связано с «техническими временными ограничениями». Но пообещал, что до конца года будут освоены все 11 млрд тенге. Министерство сельского хозяйства подвело банки: по словам главы этого ведомства Умирзака Шукеева, два с лишним миллиарда тенге МСХ готово пустить на гарантирование кредитов в растениеводстве, но для этого нужно, чтобы банки для начала эти кредиты выдали.

«Все эти деньги будут освоены», — ответил Шукеев и за свое ведомство, и за банки, когда премьер задал ему тот же вопрос, что и Сағадиеву.

Ну и, наконец, министр культуры и спорта Арыстанбек Мухамедиулы напомнил о сезонности исполнения своим ведомством бюджета, заверив, что 8 млрд тенге неосвоенных его ведомством, найдут свое целевое применение до конца 2018 года.

«У нас многие вещи связаны с предновогодними мероприятиями — День Независимости. Есть вещи, на которые, например в Национальный музей, деньги должны поступить до конца года», — пояснил он.

Тем не менее, несмотря на заверения министров, глава Минфина

спрогнозировал, что по итогам года исполнение расходов республиканского бюджета составит 99,6%, не будут исполнены около 42 млрд тенге, из которых 40 млрд тенге — это оставшийся неосвоенным в текущем году резерв правительства. То есть еще 2 млрд тенге Минфин закладывает на неосвоение министерствами.

Проблема в том, что помимо министерств неосвоенно выделенных из центра целевых трансфертов страдают и регионы, которым за 11 месяцев было выделено 698 млрд тенге, при этом на местном уровне освоено 668 млрд тенге, или 95,6%.

«Неисполнение составило 30 млрд тенге, из которых 2 млрд тенге — экономия, не освоено 28 млрд тенге, что на 34 млрд тенге меньше, чем за 11 месяцев прошлого года», — прокомментировал Смаилов.

По его словам, наибольшее неосвоение отмечается в Астане (9 млрд тенге), в Туркестанской (4 млрд тенге), Кызылординской (3 млрд тенге) областях, в Шымкенте, а также в Мангистауской и Павлодарской областях — по 2 млрд тенге.

Неосвоение сложилось по тем же причинам, что и в центре, — по причинам несвоевременного выполнения работ, предоставления услуг, приобретения товаров. Глава Минфина напомнил, что в недавно проведенной корректировке бюджета целевые трансферты были сокращены на 8 млрд тенге, еще 1,8 млрд тенге были перераспределены между регионами.

«Поэтому можем сказать, что созданы все условия для полного освоения местными исполнительными органами выделенных средств, однако, по предварительным данным местных исполнительных органов, к концу года ожидается неисполнение в сумме 1,2 млрд тенге», — заключил он.

Премьер-министра в освоении средств до конца года после этого заверили и акимы, в связи с чем он предложил Смаилову «записать ответы» как своим коллегам, так и акимам с тем, чтобы в конце декабря спросить с них за эти обещания.

«Казахтелеком»

интернетизирует села

АО «Казахтелеком» продолжает реализацию проекта по обеспечению сельских населенных пунктов республики широкополосным доступом (ШПД) к интернету. Компанией за 2,5 года будет проложено более 14,2 тыс. км волоконно-оптических линий связи (ВОЛС). В результате реализации проекта АО «Казахтелеком» подключит к ВОЛС 828 сельских населенных пунктов, в которых проживают 4,8 млн человек.

Жанболат МАМЫШЕВ

Одним из первых получило возможность опробовать высокоскоростной интернет в виртуальном присутствии главы государства жители села Озерки в Восточно-Казахстанской области, в частности учителя и ученики местной школы. «Уважаемый Нурсултан Абишевич! Благодарю Вас за возможность реализовать стратегический проект, имеющий ключевую роль в дальнейшей цифровизации казахстанских сел. Отмечу, что 3718 сельских государственных учреждений будут подключены к передовым технологиям, а также будут иметь возможности использовать передовые мобильные технологии. Одним из первых в стране подключенных объектов стала средняя школа в селе Озерки Восточно-Казахстанской области, а первыми пользователями — педагоги и школьники», — сказал председатель правления АО «Казахтелеком» Куанышбек Есеев, представляя 11 декабря проект в ходе ежегодного общенационального телемоста «Вторая пятилетка индустриализации. Сделано в Казахстане» президенту РК Нурсултану Назарбаеву.

Проект является первым в своем роде и самым крупномасштабным общереспубликанским проектом государственно-частного партнерства (ГЧП) в Казахстане. Он предполагает закуп услуг связи для государственных и бюджетных учреждений, базирующихся в сельских населенных пунктах, с использованием ВОЛС. Список населенных пунктов, в которые до 2021 года будет проведен высокоскоростной интернет, был сформирован исходя из следующих критериев: удаленность от районных центров и городов, численность населения не менее 500 жителей, наличие государственных, об-



разовательных и медицинских организаций. На этапе прокладки ВОЛС будет задействовано более тысячи специалистов.

«Это будущее наше. Мы будем продолжать заниматься цифровизацией. Правительство специально этим занято. Я с удовлетворением отмечаю, что в последнее время мы активно работаем, не стоим. Этим занимается весь наш Евразийский экономический союз и весь мир закончил. Нам нельзя отстать, и то, что мы сейчас делаем, — это событие очень радостное», — отметил в связи с запуском проекта глава государства, пожелав успехов в развитии цифровизации республики.

На сегодняшний день «Казахтелеком» приступил к реализации проекта в Актобинской, Восточно-Казахстанской, Павлодарской и Западно-Казахстанской областях. Первые три сельских населенных пункта в Павлодарской области были подключены еще в начале ноября. До конца года планируется подключить 29 государственных учреждений в семи сельских населенных пунктах Актобинской, Западно-Казахстанской, Восточно-Казахстанской и Павлодарской областей. Всего к услугам широкополосной передачи данных компанией будет подключено порядка 2,5 тысяч государственных органов и учреждений бюджетной сферы: больницы, школы, местные исполнительные органы, аварийные службы, объекты обороны и правоохранительные органы. Проект охватывает весь Казахстан, но количество вошедших в программу сельских населенных пунктов в разных областях неодинаково, поскольку основными требованиями отбора являлась численность населения в них не менее 500 жителей и наличие государственных органов и учреждений (акиматов, школ, больниц и правоохранительных органов).

Одним из эффектов от реализации проекта станет развитие инновационных услуг. В частности,

сельские школы получат доступ к дистанционному обучению, а сельские больницы улучшат сервис для пациентов за счет телемедицины. В целом же сельские жители смогут получать государственные услуги онлайн, а также смотреть видеоконтент — после проведения ВОЛС в села скорость доступа в интернет возрастет до более чем 10 Мбит/с по сравнению с 1,5 Мбит/с ранее.

Механизм ГЧП предполагает, что «Казахтелеком» как частный партнер государства до конца 2020 года построит за счет собственных средств волоконно-оптические сети, подключит к ним государственные учреждения и бюджетные организации и обеспечит услуги связи с оговоренной скоростью и трафиком. В свою очередь государство в последующие 14 лет финансирует предоставляемые компанией услуги по утвержденным тарифам. За счет гарантированного потребления государственных учреждений определенных объемов услуг ВОЛС. В частности, «Казахтелеком» сможет предложить свои ресурсы сотовым операторам для строительства внутренних сетей (LTE-800), чтобы те могли оказывать услуги частным потребителям. Напомним, конкурс по строительству сетей ШПД до сельских населенных пунктов был проведен в текущем году Министерством информации и коммуникаций. 4 октября между Министерством информации и коммуникаций РК, АО «Казахтелеком» и консорциумом в составе ТОО «SilkNetCom» и АО «Транстелеком» был подписан договор государственно-частного партнерства по проекту «Обеспечение широкополосным доступом сельских населенных пунктов Республики Казахстан по технологии волоконно-оптических линий связи».

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Асем Нургалиева: «Главное в бизнесе — проактивность и скорость»



Асем НУРГАЛИЕВА,
исполнительный директор ПКБ

Дата рождения: 15 октября 1983 года.

Более 12 лет опыта в области финансового маркетинга и продаж. Опыт работы на разных финансовых рынках, как в локальных системах, так и в международных управленческих структурах, страховании и банковском деле.

С 2015 года работает в команде Первого кредитного бюро и отвечает за развитие бизнеса, маркетинг и коммуникации. Член комитета по финансовым технологиям при АНК РК.

В 2018 году вошла в рейтинг «Отличные женщины в IT».

Телевизионный проект «Цифровой Казахстан» (2017) на телеканале Aktobeke Business Channel и «Цифровые истории с Асем Нургалиевой» (2018) на интернет-радио «МедиаСтрим Казахстан». Спикер и модератор многих профильных финансовых мероприятий.

Сегодня рынок небанковского кредитования Казахстана и розничный рынок кредитования БВУ показывают удивительную динамику, чему способствует внедрение новых технологических решений и продуктов. В этой связи ключевым трендом уходящего года эксперты Первого кредитного бюро (ПКБ) называют всеобщую цифровую истерию. О том, почему участники финсектора делают ставку на розницу, почему необходимо минимизировать участие государства в IT-сфере и что необходимо участникам банковского рынка для развития, «Къ» рассказала исполнительный директор ПКБ Асем Нургалиева.

Мадия ТОРЕБАЕВА

— Расскажите, что сегодня происходит на рынке розничного кредитования?

— Есть ряд моментов, которые можно отметить. Во-первых, это рост кредитной активности. На протяжении 2015–2016 годов наблюдалась определенная стагнация портфеля банков. Он был на уровне 4,5 трлн тенге. К августу 2017 года мы достигли 5 трлн тенге, а к концу декабря текущего года, скорее всего, Казахстан пересечет рубеж в 6 трлн тенге по суммарному розничному портфелю. Это говорит о том, что кредитная активность стала достаточно высокой, и этому, в свою очередь, способствует ряд факторов. Во-первых, все банки очутились от кризиса ликвидности и начали уходить в активное наращивание розницы.

— Почему?

— Потому что розница — высокомаржинальная. Это тот сегмент рынка, где можно очень быстро зарабатывать. Здесь все довольно быстро и четко работает. Все процессы выстроены так, что сегодня можно брать кредиты в on-line. А ведь несколько лет назад это было еще недоступно, потому что многие процессы еще не были готовы к этому.

К слову, мы, как кредитное бюро, к выходу on-line готовились уже достаточно давно. И сейчас мы формируем наши кредитные отчеты всего за 1,5 секунды. Если помимо кредитных отчетов требуются какие-то дополнительные данные, то в среднем весь процесс занимает не более трех минут. Это удобно для всех участников, поскольку растет скорость, естественно, растут и обороты, и нет необходимости ждать решения банка сутками.

— Какой же второй фактор?

— Это качество портфеля. Доля NPL (кредиты с просрочкой свыше 90 дней. — «Къ») держится на уровне 15%. Сейчас собирается все больше и больше данных о заемщиках, и это дает возможность более точно прогнозировать его поведение, что в конечном итоге отражается на качестве портфеля БВУ.

Главным трендом этого года является программа по расрочке. Даже если у заемщика есть возможность оплатить что-то сразу, он все равно предпочитает брать товар в расрочку. Фактически это тот же самый кредит, но гораздо выгоднее для клиента. Он получает займ по нулевой или какой-то незначительной ставке. Это очень удобно, потому что сейчас на рынке кредитов лидирует товарное кредитование.

— Так что же сегодня на этом рынке на первых позициях, а кто оказался в аутсайдерах?

— Скажем так, в лидерах сегодня те, кто давно начал работать над внедрением технологий и разработками новых продуктов. В бизнесе самое главное — это проактивность и скорость. Сейчас те, кто может увидеть тренды хотя бы на три года вперед и кто сможет быстро настроить свои процессы, и будут в лидерах.

Есть и те, кто в настоящее время находится в позиции догоняющих: все еще использует какие-то старые маркетинговые инструменты, не может наладить у себя определенную IT-гигиену. Про таких уже сейчас можно сказать, что они проиграют. Потому что инновации идут вперед, а внедрять новые технологии, не имея нормальной архитектуры, нереально. Это все равно что заниматься, к примеру, Big Data, не имея нормальной платформы.

Такая же ситуация наблюдается и в продуктовой линейке. Сейчас все ударилось в расрочку и кроме этого придумать что-то новое не могут. Тот, кто действительно делает какой-то инновационный кредитный продукт, кто решится потратить на это время, деньги, ресурсы, тот, конечно, будет вперед.

То же самое касается и интернет-банков. Качество интернет-банков в этом году сильно упало. Во-первых, сыграла свою роль уход игроков с рынка цифровых банков. Во-вторых, у нас произошло объединение двух крупных банков, что отражается на качестве предоставления услуг. По-

этому интернет-банкинг — это ниша, которая на сегодняшний день имеет достаточно свободных мест.

— Получается, что сегодня правительству нет необходимости подгонять банковский и финансовый сектор в целом, поскольку за него это делает время?

— Конечно. Сейчас на самом деле в концепции «Цифровой Казахстан» меньше всего написано про цифровизацию финансовых услуг, потому что финсектор, в отличие от других секторов экономики страны, наиболее цифровизирован.

А если мы внутрь финсектора заглянем, то можно сказать, что банковский сектор более или менее приближен к финтеху, тогда как, к примеру, страховой сектор, наоборот, сильно отстает. Тем не менее программа «Цифровой Казахстан» направлена на какие-то инфраструктурные вещи, есть отдельные темы, посвященные краудфандингу, биометрии. То есть это то, чего сейчас, можно сказать, вообще нет и даже в законодательстве не прописано. По идее, программа «Цифровой Казахстан» как раз и направлена на то, чтобы выявить определенные тренды и подвести под это какую-то регуляторную среду.

Допустим, если говорить про тот же краудфандинг, он как бы есть, он не запрещен, но в то же время каких-то прописанных норм под него нет. То же самое касается и биометрии. Те биометрические решения, которые сейчас есть, работают в рамках закона о персональных данных. Но помимо этого, например, вопросы о том, как это дальше работает, почему на ней можно делать идентификацию, где должны храниться эти данные, куда их безопасно сдавать, пока все еще остаются без определенного ответа и решения. Поэтому в концепции «Цифровой Казахстан» больше внимания уделяется общим стратегическим направлениям. А в самом финсекторе толчком для развития является сам потребитель, который требует от банков усовершенствований. При этом он сам скажет, как ему удобно и что необходимо. К примеру, в «Фейсбуке» мы уже сейчас банкам диктуем свои условия: мы хотим вот это или то, но хотим стоять в очереди, и там же банки нам отчитываются: мы сделали то-то и то-то....

— Почему одни банки предпочитают разрабатывать процессы и платформы самостоятельно и кто-то использует уже готовые, разработанные кем-то решения?

— На самом деле все это зависит от IT-стратегии каждого банка. Есть БВУ, которые используют исключительно на внутренние разработки; есть мультивендорные организации, направленные на покупку готовых технологий. Все это зависит от размера кошелька и времени. Обе стратегии имеют право на жизнь. Ведь для кого-то разрабатывать такие стратегии долго, но дешево и эффективно. А кому-то внедрить чью-то технологию оказывается быстрее, пусть она и выходит ему намного дороже.

— ПКБ уже не первый год проводит конференцию FCB: Key To Customer, где как раз обсуждаются вопросы современных решений и технологий. Дает это что-то для рынка?

— В нынешнем году это было у нас одно из крупных мероприятий. Мы делали все, чтобы сама концепция охватывала более глобальные вопросы, причем в основе оставались знания о клиенте и технологии. Если технологии ничего не приносят для клиента

А. Нургалиева: «Те предпочтения, которыми сейчас снабжают нашего государственного конкурента, ставят под угрозу наш бизнес. Но тем не менее мы продолжаем работать и доказывать, что рыночные методы работают гораздо эффективнее, чем административные».

Фото: Вячеслав БАТУРИН

или для компании, то они ничего и не значат. То же касается и баз данных. Соответственно, трендом этого года и последующих нескольких лет будет являться управление данными.

Сегодня можно сказать, что мы уже научились собирать данные. Теперь стоит вопрос о том, где их добывать, как обрабатывать и как монетизировать. Впрочем, выгода здесь может быть разной. Например, улучшается клиентский сервис, он становится лояльнее, удобнее, и клиент приходит снова. Вот на это мы и делаем основной упор, чтобы показать, как можно и нужно с этим работать. Также в формате выставок мы собрали больше 30 вендоров и показывали новые IT-решения для финансового сектора.

Мы все это решили сделать потому, что наше бюро сейчас является чем-то вроде центра потребности банков. Если банк хочет что-то сделать или внедрить новую бизнес-модель, он в первую очередь обращается к ПКБ.

— Зачем?

— Во-первых, чтобы выяснить, какие у нас есть данные, чтобы решить ту или иную задачу. Во-вторых, если у нас партнеры, которые могли бы технологиями это все поддержать. Так вот, на выставке, которая шла параллельно с форумом, вендоры показали банкам новые решения, которые последние с удовольствием посмотрели. Я считаю, что такие мероприятия для банков очень практичны и полезны. Важно, чтобы можно было хотя бы на один день отвлечься от рутины, получить много информации и увидеть что-то новое.

Опять же, если мы говорим о проактивности, мы должны понимать, куда вообще движется будущее. Этого мы должны видеть, что делается в других странах. Ведь пока мы разбираемся с биометрией по лицу и отпечаткам пальцев, в Китае уже определяется человек по походке. Они уже могут через камеры сканировать всех на улицах и присваивать рейтинги.

Поэтому мы считаем, что нужно открывать больше горизонтов для рынка, для того чтобы игроки могли сфокусироваться не только на том, в чем они живут.

— Если говорить о госсекторе, есть ли какие-то проблемные моменты, которые стоило бы в данном направлении еще решать?

— В конце ноября я была в Астане в Академии госуправления, там читают свои мини-лекции представители рынка. И я как раз читала лекцию для госслужащих, которые только были назначены на руководящие должности, о стандартах General Data Protection Regulation (GDPR), которые были приняты в этом году в Европе. В частности, речь шла о защите персональных данных. И опять мы говорим о том, что это пока там, на Западе, но в течение пяти лет придет и в Казахстан. Поэтому уже сейчас госслужащие должны видеть риски и в улучшенном виде предложить для нас что-то, что будет работать в течение ближайших трех — пяти лет. Потому что, несмотря на принимаемые меры, защита персональных данных в Казахстане сейчас минимальная.

Но здесь хорошо понимать и то, что персональные данные — это собственность человека, и только ему решать, давать личную информацию куда-то или нет. Европа именно так и подошла: это мои данные, и только я могу решать, распространять информацию о себе

или нет. Это я и пыталась донести нашим госслужащим. Но, кажется, мне этого так и не удалось.

— Однако если говорить о финансовой грамотности населения, можно сказать, что она демонстрирует рост...

— Можно отметить, что в последнее время население в каких-то моментах стало чересчур грамотным. Бывают интересные судебные иски, которые потребители предъявляли нашим партнерам или тем же банкам. К примеру, был случай, когда клиент опасался за риски в будущем. Он заранее просчитал, какой риск его может ожидать через три года, и уже сейчас подал в суд.

Но в целом мы не проводим какие-то опросы, мы лишь отслеживаем, какое количество людей интересуется своей кредитной историей и как часто они заказывают кредитные отчеты. Мы понимаем, что, однажды получив свой кредитный отчет, человек уже не будет таким, как вчера, и если он внимательно ознакомится с этим документом, то его уровень финграмотности сразу поднимется на несколько пунктов. Так, если в 2017 году мы выдали около 350 тыс. кредитных отчетов, то в октябре текущего года мы эту планку превысили и до конца года выдадим более 400 тыс. отчетов.

С учетом того, что у нас 9 млн экономически активного населения, мы посчитали, что примерно каждый 20-й казахстанец проверяет свою кредитную историю. Может быть, по рынку СНГ это не самый лучший показатель, но и не самый худший. Для сравнения: в 2012 году мы выдавали в год 7 тыс. отчетов. Очевидно, что 7 тыс. тогда и 400 тыс. в 2018 году — это, безусловно, разные показатели. Причем 90% людей берет отчет один раз в год. Есть и такие, кто по 20 раз берет отчеты в месяц. Обычно такие люди имеют несколько кредитов и для них важно, чтобы кредитная история была положительная.

— Возвращаясь к вопросу IT-сектора, хотелось бы выяснить, не мешают ли ПКБ конкуренты?

— Сейчас по правилам Yellow Pages если есть частная компания и если она уже присутствует на рынке, то государственная компания не может осуществлять деятельность в этом секторе. Вообще на это наложен полный запрет. В случае с ПКБ это правило было нарушено. И понятно, что те предпочтения, которыми сейчас снабжают нашего государственного конкурента, ставят под угрозу наш бизнес. Но тем не менее мы продолжаем работать и доказывать, что рыночные методы работают гораздо эффективнее, чем административные.

Если в целом говорить об IT-секторе, то отмечу, что айтишники бьются за свое место под солнцем. Сейчас реализуется программа о приватизации ряда государственных компаний, чтобы полностью вывести IT в частный сектор. И для этого на базе «Зерде» создается очень много программ. Для нас это тоже тема актуальная, потому что мы считаем, что участие государства в бизнесе должно быть минимальным, особенно в сфере IT. Потому что в этом случае при правильном регулировании, при правильном диалоге с правительством айтишники сами смогут вытеснить и «Цифровой Казахстан», и другие программы.

Недавно были озвучены статистические данные, согласно которым 60% наемных работников

задействованы в госструктурах. На самом деле это не является хорошим показателем. У нас должна быть нормальная среда для развития бизнеса, в том числе и в IT-сфере. Чтобы наши айтишники оставались в Казахстане, чтобы они делали какие-то инновационные продукты для нашей страны. А то сейчас получается так: наши делаем что-то на экспорт, а мы потом импортируем технологии. К сожалению, в настоящее время наблюдается большая утечка мозгов.

В этой связи возникает и вопрос об импортозамещении. В данном сегменте ведутся работы по внедрению отечественных IT-технологий, IT-решений. Конечно, заставить бизнес внедрить все это достаточно сложно, но в госструктурах это должно поддерживаться.

— А откуда ПКБ берет новые разработки, идеи, чтобы внедрять их в нашей стране? Есть ли сейчас что-то новенькое для бизнес-кредитования?

— У нас есть партнерская линейка, с помощью которой мы привозим новые технологии. Одна из таких разработок, которую мы начали еще два года назад, — это первая в Казахстане автоматизированная система финансового анализа, когда можно просто с карточных счетов поднять финансовую отчетность, проанализировать ее, визуализировать и выдать в виде какого-то финансового решения. Для сравнения: в стандартном процессе банка финансовый аналитик на одну компанию делает такую работу три дня. Поэтому у нас порой так долго БВУ принимаются решения. У нас же эта система может выполнить ту же работу за три минуты.

За два года только один банк сделал промышленное внедрение этой системы. И еще пара банков готовится к этому шагу. Когда мы это у себя реализовывали, столкнулись с тем, что в бизнес-кредитовании нет единых кредитных конвейеров, нет процессов, куда это все можно внедрить.

На самом деле финансовый анализ — это лишь маленькая часть кредитного процесса, и он должен быть полностью автоматизирован. А внедрить одну часть этого процесса не имеет смысла. К сожалению, мало в каких банках есть полный кредитный конвейер на МСБ-кредитование. Чаще есть отдельные куски от всего процесса либо есть какие-то отдельные продукты. Например, есть автоматизация на самые простые продукты, такие как гарантирование.

— Как же тогда все это работает?

— Пока вручную. Приходит клиент, приносит свои отчеты на бумажке. Их смотрит финансовый аналитик, который потом передает эти бумаги рисквику, рисквик посмотрел, передает юристу, юрист посмотрел, отдает залоговику, тот посмотрел, отдает СБ и так далее. И все это движется в бумажном процессе. В рознице это все работает в онлайн. Понятно, что в МСБ все гораздо сложнее, поскольку много участников процесса, суммы кредитов больше и, соответственно, риски тоже больше. Но в то же время это не говорит о том, что весь процесс нельзя автоматизировать. Так что впереди в этом финансовом сегменте IT-рынка еще немало работы.

Куда поехать на Рождество и Новый год?

10 туристических направлений для зимнего отдыха

Преддверие новогодних праздников – повод задуматься о том, как можно встретить самые волшебные выходные в году. Кто-то отмечает приход Нового года дома, в кругу семьи и близких друзей, кто-то предпочитает и может себе позволить жаркие страны, а некоторые выбирают снег, рождественские гуляния, Санта-Клаусов и европейский колорит. Kursiv Research сделал подборку возможных направлений и подсчитал стоимость отдыха за рубежом в Новый год и на Рождество.

Асель МУСАПИРОВА

Подготовка к Новому году и Рождеству во многих странах начинается задолго до их наступления. Украинские в предвкушении самых популярных в мире праздников города становятся еще более привлекательными, а турагентства предлагают сказочный и неповторимый отдых на любой вкус.

Тем не менее зимой спрос на поездки за границу падает. Прежде всего это связано с экономическим фактором, так как не у всех есть возможность отдыхать два раза в год. Большинство предпочитает летний отдых, отметили в турагентстве KazTour. Впрочем, есть категория туристов, выбирающих отдых именно в новогодний период.

В 2017 году, по данным турагентства «Чемодан», на рождественские и новогодние праздники наиболее востребованными были такие направления, как Таиланд, Вьетнам, Гоа, Доминикана, ОАЭ и Египет.

По мнению руководителей турфирм, количество туристов зависит от двух факторов – курса доллара и политической обстановки страны, в которую они направляются. Ниже мы приведем топ-10 мест, которые стоит посетить в рождественские и новогодние праздники. Заметим, что

стоимость турпакета в списке рассчитывалась на двух взрослых человек на 10 ночей и 11 дней с середины третьей декады декабря, включая рождественские и новогодние дни (с учетом курса валют на 6 декабря 2018 года).

1. Финляндия, Рованиemi

Если вы с детства верите в Санта-Клауса и всегда хотели побывать на его родине, то Рождество и Новый год – это время исполнения желаний. Поездка в Финляндию, в столицу области Лапландия – город Рованиemi, обойдется для двух взрослых и ребенка в среднем от 2,3 млн тенге с поселением в трехзвездочном отеле. Только за двоих взрослых нужно будет заплатить минимум на 300 тыс. тенге меньше. В стоимость тура входит перелет, трансфер, проживание в отеле, питание на базе завтрака. За дополнительные 54 тыс. тенге турист может приобрести четырехчасовой тур, чтобы полюбоваться северным сиянием. Погулять за полярным кругом и встретиться с Санта-Клаусом в его официальной резиденции – деревне Санты можно за 83 тыс. тенге. Дети и взрослые могут посетить «Санта-Парк» за 14,3 тыс. тенге, сходить в парк «Артикум» за 5,5 тыс. тенге, в северный зоопарк «Рануа» за 7,2 тыс. тенге и поучиться в школе гномов. Также у туристов есть возможность покататься на снегоходах, лыжах и поехать на больших санях с хаски за 82 тыс. тенге.

2. Франция, Париж

Если вы романтичная натура, то Париж в Рождество – это для вас. Поездка на две персоны, с избранницей или избранником в город любви, а если с подругой, то в мировой центр парфюмерии и моды, обойдется вместе с перелетом, проживанием, трансфером и питанием в среднем двухзвездочном отеле от 795,7 тыс. тенге, трехзвездочные отели также вместе со всем пакетом чуть дороже – от 855 тыс. тенге. Четырехзвездочные отели будут стоить уже гораздо больше – от 1,1 млн тенге. Питание



83 тыс. тенге
нужно потратить, чтобы встретиться с Санта-Клаусом в его официальной резиденции в Рованиemi

От 46,4 тыс. тенге
стоит билет на новогоднее шоу в парижском кабаре «Лидо»

Минимум 120 тыс. тенге необходимо на одного человека, чтобы отпраздновать Рождество и Новый год за пределами Казахстана.
Foto: shurbesto dk.com / photopix

же у многих средних по стоимости отелей только на базе завтрака. Заметим, что приведенная цена тура – это далеко не предел, все зависит от индивидуальных потребностей и кармана туриста. По своему желанию вы можете сходить на платные экскурсии. Обзорные групповые экскурсии по Парижу от отеля будут стоить порядка 18,9 тыс. тенге на одного взрослого, на ребенка до 11 лет – 12,6 тыс. тенге. Можно насытить культурную программу по столице Франции походом в Музей Лувр, стоимость билета на одного человека – 7,2 тыс. тенге, а вечер скрасит, посетив легендарное кабаре «Мулен Руж» (от 42,1 тыс. тенге) либо «Лидо» (от 46,4 тыс. тенге).

Несмотря на высокие цены на развлечения, в Париже вы можете бесплатно посетить основные достопримечательности французов, пройдя пешком или проехав на общественном транспорте. Таким образом можно добраться до Собора Парижской Богоматери, большого рынка Сент-Уан, Музея современного искусства Парижа, Музея Карнавале, кладбища Монпарнас, парка Бюшомон и других культовых мест города.

3. Чехия, Прага

Самым бюджетным вариантом посещения Европы остается тур в Прагу. 6 декабря в Чехии отмечают день Святого Николая. Именно с этого дня в стране начинаются народные гуляния, по дорогам ходит Святой Николай с подарками и поощряет детей. Все празднования идут на главной площади Праги – Староместской. 1 января фейерверки можно увидеть на берегу реки Влтавы.

По данным турагентств, двое взрослых могут рассчитывать на пакет с размещением в двухзвездочном отеле Праги минимум за 475 тыс. тенге. Если клиент выбирает проживание в трехзвездочном отеле, то стоимость тура составит уже сумму от 517 тыс. тенге. В четырехзвездочном отеле – от 587 тыс. тенге, в пятизвездочном – от 790 тыс. тенге.

По желанию можно приобрести автобусную прогулку по городу за 4,2 тыс. тенге, посмотреть средневековое шоу в Деленице – 14,8 тыс. тенге или взять тур «Мистическая Прага» с гидом в костюме скелета – 6,3 тыс. тенге.

Приехав в Прагу, турист с легкостью, как и в других государствах Европы, может отправиться в соседние страны по визе Шенген. Например, турагентства предлагают экскурсии из Праги в город Мюнхен и королевские замки Баварии на два дня за 59 тыс. тенге, в Вена – за 23,1 тыс. тенге, в Дрезден – за 16,9 тыс. тенге и прочие места. Помимо стоимости турпакета, отправляясь в страны Европы, необходимо будет отложить около 35 тыс. тенге на оформление Шенгенской визы.

4. Новогодние круизы на морском лайнере

Еще одним распространяющимся среди казахстанцев видом отдыха становятся новогодние круизы на морских лайнерах. К примеру, круиз на Гавайи из Лос-Анджелеса на 16 дней будет стоить от 2,1 млн тенге. Маршрут круиза: Лос-Анджелес, США – Гавайские острова – Энсенада, Мексика – Лос-Анджелес, США. В стоимость входит: перелет до Лос-Анджелеса и обратно, размещение в каюте выбранной категории, круглосуточное питание, развлекательные программы, дискотеки, пользование бассейнами, тренажерным залом, сауной, джакузи, портовые сборы.

Новогодние круизы по Индонезии и Юго-Восточной Азии на 12 дней будут стоить от 1,68 млн тенге на двоих. Маршрут круиза: Сингапур – остров Балли, Индонезия – Куала-Лумпур, Малайзия – остров Пенанг, Малайзия

– остров Пхукет, Таиланд – остров Лангкави, Малайзия – Сингапур.

5. Мальдивы, Мале

Если вы хотите почувствовать себя, как в рекламе «Баунти», то вам однозначно надо отправиться на Мальдивы. Это достаточно дорогой отдых на райских пляжах и купание в водах Индийского океана. Средняя цена тура на двоих – от 1,6 млн тенге в трехзвездочном отеле, от 2 млн тенге – в четырехзвездочном отеле, от 3,6 млн тенге – в пятизвездочном. В стоимость стандартного пакета также входит перелет в оба конца, трансфер, проживание в отеле, питание зависит от вида тура.

На Мальдивах практически в каждом отеле предлагают водные развлечения, такие как дайвинг – 18,6 тыс. тенге, снорклинг – 18,6 тыс. тенге, поездка на лодке со стеклянным дном – 7,4 тыс. тенге, экскурсия на подводной лодке – 33,5 тыс. тенге, катание на гидросамолете – 33,5 тыс. тенге, а также на катамаране, каное и водном банане. Если же вы хотите посмотреть культурные и исторические места, то можно отправиться на обзорную экскурсию по столице Мальдив – Мале, которая будет стоить от 13 тыс. тенге.

6. ОАЭ, Дубай

Дубай – это город чудес, в котором современная архитектура переплетается с историческими кварталами, а в море можно увидеть песчаные острова, созданные человеком. Дубай известен миру своими высотными зданиями, такими как Бурдж Халифа, Бурдж аль-Араб, поющими фонтанам, островом Пальма-Джумейра и торгово-развлекательным центром Dubai Mall.

Отдых на двоих взрослых в двухзвездочном отеле в Дубае стоит от 596 тыс. тенге и выше. В отеле в три звезды стоимость составит от 623,8 тыс. тенге, в четырехзвездочном – от 731 тыс. тенге.

Новогоднюю ночь в Дубае можно провести на борту роскошного арабского корабля – доу, стоимость шоу – 91,1 тыс. тенге с человека, круиз длится три часа, на борту три палубы, одна из которых предназначена для танцев. Здесь вам предложат новогодний ужин, неограниченное количество безалкогольных напитков и соков, шоу-программу, танцы, новогодние тематические аксессуары и лазерное шоу. Также вы можете посетить экскурсию по современному Дубаю – 16,3 тыс. тенге с человека (детям – 14,8 тыс. тенге), шоу экзотических птиц – 5,2 тыс. тенге (детям – 3,2 тыс. тенге), арабское сафари – 18,2 тыс. тенге, совершить тур по пустыне на квадроцикле – 7,4 тыс. тенге, поплавать на глубине с дельфинами – 64,2 тыс. тенге за полчаса, или прокатиться на лыжах в парке развлечений Ski Dubai – за 36,7 тыс. тенге.

7. Египет, Шарм-эль-Шейх

Среди туров в Египет популярно направление Шарм-эль-Шейх. Это один из доступных быстроразвивающихся современных курортных районов. Путевка на двух человек обойдется в трехзвездочном отеле от 373,5 тыс. тенге, в четырехзвездочном – от 380,5 тыс. тенге, в пятизвездочном – от 461 тыс. тенге. В стоимость тура входит стандартный пакет: перелет, трансфер, питание в зависимости от концепции, размещение в двухместном номере.

Из Шарм-эль-Шейха за 22,3 тыс. тенге с человека турист может отправиться в Каир на автобусе. В стоимость тура входит трансфер из отеля и обратно в отель, русскоговорящий гид, посещение Каирского музея, Великих пирамид и Сфинкса, обед, экскурсия на фабрику масел. Можно добраться до Каира и на самолете, в таком случае тур обойдется в 65,1 тыс. тенге. Дайвинг же продолжит

тельностью в 6 часов 30 минут будет стоить 13 тыс. тенге.

Затерянный город Петра и Большой Храм Петры покажут за 85,5 тыс. тенге. В этом направлении можно также посетить Голубую и Синайскую пустыни, гору Моисея, гору и монастырь Святой Екатерины, Цветной каньон и прогуляться на верблюдах по барханам.

8. Таиланд, Паттайя

Оптимальным по ценам для казахстанцев может стать отдых в Таиланде, в Паттайе. Паттайя доступна по стоимости, чем Пхукет и Самуи. Курорт расположен в паре часов езды от аэропорта Бангкока. Паттайя славится своими песчаными пляжами, чистым морем. Активный отдых здесь тоже развит, можно заняться снорклингом и дайвингом – здесь много островов с затонувшими кораблями и красивыми рифами.

Тур на двоих в Паттайю с поселением в двухзвездочном отеле стоит 710 тыс. тенге, в трехзвездочном – от 751 тыс. тенге, в четырехзвездочном – от 791 тыс. тенге, в пятизвездочном – от 964 тыс. тенге. Здесь можно посетить крокодиловую и змеиную фермы (7,4 тыс. с человека), Храм Истины (7,2 тыс. тенге), слоновую деревню (13,8 тыс. тенге), съездить на морскую рыбалку (21,9 тыс. тенге), отправиться в Мадагаскар-Круиз (18,4 тыс. тенге) или на Таисские Мальдивы (156,2 тыс. тенге за двоих).

9. Курорты Доминиканы

Доминиканская Республика празднует Новый год также ярко и весело, как и весь мир. Отличие только в том, что вместо хвойных деревьев в стране украшают искусственные ели или пальмы, оформляя их новогодними игрушками и гирляндами, а Санта-Клауса наряжают в красные шорты и майки. Тур сюда с проживанием в отеле с тремя звездами стоит от 914 тыс. тенге, с четырьмя звездами – от 985 тыс. тенге, с пятью звездами – от 1 млн тенге. Дополнительно в Доминиканской Республике вы можете выбрать экскурсию по столице – от 45,7 тыс. тенге, морские прогулки по Карибскому морю в группах – от 24,2 тыс. тенге, тропические прогулки и посещение самых интересных и красивых мест Доминиканы, таких как гора Редонда, залив Самана, национальный парк Лос-Айтисес – от 55,4 тыс. тенге, Манати Парк – 13 тыс. тенге.

10. Индия, Гоа

Широко отмечают Новый год и Рождество и на Гоа. Тур на двоих с размещением в двухзвездочном отеле обойдется от 936 тыс. тенге, в трехзвездочном – от 979 тыс. тенге, в четырехзвездочном – от 1,1 млн тенге.

Гоа – это бывшая европейская колония, поэтому все новогодние и рождественские праздники здесь ждут с особым трепетом. На Гоа принято украшать пальмы лампами, взрывать храмы. В полночь можно увидеть множество фейерверков, а местные жители верят в примету, что именно в Новый год можно очиститься от злых духов, и сжигают чучела. Во всех развлекательных заведениях и в кафе на пляжах проходят дискотеки на открытом воздухе, где можно весело проводить уходящий старый год.

Помимо этого, гости могут посетить основные достопримечательности Гоа. Тур на три самых знаменитых пляжа – Палолем, Алонда, Форт Кабо де Рама – обойдется в 11,2 тыс. тенге, тур «Весь Гоа за один день» – в 14,9 тыс. тенге, тур «Книга джунглей» – в 52,1 тыс. тенге, тур «Золотой треугольник Индии», включающий обзорную экскурсию по Дели, Джайпуру, Гоа и посещение Тадж-Махала за три дня и две ночи, – в 126,4 тыс. тенге.



10 ТУРИСТИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ на Рождество и Новый год

- 1. Финляндия**
от 2 млн
- 2. Франция**
от 855 тыс.
- 3. Чехия**
от 517 тыс.
- 4. Новогодние круизы**
от 2,1 млн
- 5. Мальдивы**
от 1,6 млн
- 6. ОАЭ**
от 623,8 тыс.
- 7. Египет**
от 373,5 тыс.
- 8. Таиланд**
от 751 тыс.
- 9. Доминикана**
от 914 тыс.
- 10. Индия**
от 979 тыс.

Стоимость тура включает проживание в отеле в 4* на 2 персоны, 10 ночей, с вылетом из Алматы, в тенге на двоих туристов РК

KURSIV RESEARCH

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
АНВАР САЙДЕНОВ: БАНКИ – ЭТО ОТРАЖЕНИЕ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ **08**

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НА ЧЕМ ЗАРАБОТАЛИ СТРАХОВЩИКИ **09**

АКЦЕНТ:
МИНИСТЕРСТВО ИНФОРМАЦИИ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ **11**

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ШЕЛКУНЧИК И ЧЕТЫРЕ КОРОЛЕВСТВА»: ТОРЖЕСТВО ТОЛЕРАНТНОСТИ **12**

Китай выкупил 51% акций «СарыаркаАвтоПром»

Общая сумма инвестиций в совместное предприятие составит примерно \$1,1 млрд

11 декабря состоялось подписание договора, в соответствии с которым транснациональная китайская госкомпания по импорту и экспорту автомобилей СМС (China National Machinery IMP. & EXP. CORP) стала акционером крупнейшего автопроизводителя Казахстана ТОО «СарыаркаАвтоПром».

Елена ШТРИТЕР

Первый вице-премьер РК Аскар Мамин отметил, что вхождение СМС в капитал (51% пакета акций) крупнейшего казахстанского автопроизводителя является стратегическим для отечественного автомобилестроения. Это позволит увеличить темпы развития отрасли и экспортный потенциал Казахстана на внешнем рынке. С помощью транснационального инвестора «СарыаркаАвтоПром» сможет значительно углубить локализацию производства, расширить портфель брендов, внедрить новейшие технологии.

Общая сумма прямых и привлеченных инвестиций в совместное предприятие составит примерно \$1,1 млрд, необходимых в том числе и для выхода на рынки соседних



С конвейера отечественного автозавода теперь будут сходить и автомобили китайских брендов. Фото www.kursiv.kz

стран. Совместно с китайскими партнерами «СарыаркаАвтоПром» планирует начать выпуск автомобилей под брендами JAC, Anka, Nowo, Hanpeng. В рамках развития

совместного предприятия партнеры озвучили намерение увеличить объемы производства в отрасли до 100 тыс. единиц автомобилей в год и довести уровень локализации до 50%.

Можно предположить, что увеличение объемов производства приведет к снижению стоимости готовой продукции, а это для казахстанского потребителя означает

возможность приобретать автомобили отечественной сборки по более низким ценам. Кроме того, расширение предприятия поможет снизить уровень безработицы. Поскольку стоит учитывать, что одно рабочее место на заводе дает от 8 до 15 рабочих мест в смежных отраслях (сервис, продажи, логистика, страхование, банковский сектор, реклама, производство автокомпонентов).

Помимо этого, как нам стало известно, одним из ключевых направлений совместного предприятия станет развитие производства электромобилей, электротранспорта, создание инфраструктуры ЭЭС (электротранспортных станций) в Астане и Алматы. Данный проект находится на особом контроле правительства. Ранее президент Казахстана Нурсултан Назарбаев обозначил развитие производства электротранспорта одной из приоритетных задач на рынке отечественного автопрома.

Напомним, что соглашение о вхождении китайской компании в капитал и намерении приобрести 51% простых акций AllurGroup было подписано в апреле 2017 года. В ноябре 2017 года стороны подписали уже инвестиционное соглашение о приобретении 51% акций казахстанского автопроизводителя.

ТОО «СарыаркаАвтоПром» входит в АО «Группа Компаний Аллур» (AllurGroup), которое является официальным дистрибьютором, производителем и дилером брендов Peugeot, Iveco, JAC, Anka, производителем Hyundai, Ravon, Niva Chevrolet и официальным дилером Suzuki, Mitsubishi, Ravon и Ford на территории Казахстана.

Предприятие изготавливает автомобили с 2010 года и в настоящий момент является единственным, осуществившим запуск мелкоузлового производства легкой техники на территории РК, включая сварку, окраску и сборку автомобилей. Самый локализованный легковой автомобиль на заводе – JAC S3 (36%), выпускаемый совместно с компанией JAC Motors методом мелкоузлового производства.

По итогам 2017 года автомобильный завод «СарыаркаАвтоПром» произвел 51% продукции от всей автопромышленности РК (в денежном выражении), а в этом году увеличил производство до 11 тыс. автомобилей, превысив показатель аналогичного периода прошлого года на 132%. Сегодня в машиностроительном кластере Костаная работают 1500 человек. Средняя заработная плата составляет порядка 155 тыс. тенге.

Просто добавь воды...

Казахстану рекомендуют активнее использовать сухое молоко

На прошлой неделе представители Молочного союза Казахстана на круглом столе, посвященном вопросам развития молочной отрасли республики, сообщили, что половина производимого в стране молока не соответствует стандартам технических регламентов Таможенного союза (ТР ТС), которые начнут действовать с 1 января 2020 года. Соответственно, переработчики должны будут принимать только кондиционное молоко-сырье. Специалист по агробизнесу Инвестиционного центра ФАО ООН (FAO – Food and Agriculture Organization) Инна Пунда рекомендует в связи с грядущими молочными проблемами провести в Казахстане стресстесты, а заодно избавиться от предвзятого отношения к сухому молоку.

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

– Инна Викторовна, в чем суть нашей молочной проблемы?

– По нашим оценкам и оценкам Молочного союза Казахстана, порядка 90% сырья, принимаемого сегодня от личных подсобных хозяйств, не соответствует техническому регламенту. И через год переработчики Казахстана просто не смогут принимать его. Это может создать экономическое давление на отрасль, и, конечно же, имеет социальное значение, потому что речь идет о людях, которые сегодня живут за счет сдачи молока.

– Какие меры можно принять?

– Наша структура, ФАО, и Европейский банк реконструкции и развития финансируют проект, задача которого сделать так, чтобы переход был безболезненным, чтобы все участники цепочки знали, что их постигнет через 12 месяцев. Мы поддерживаем Молочный союз, который совместно с нами создал рабочую группу с целью выхода молочного сырья для переработчиков Казахстана на качественные показатели. В нее вошли различные министерства и ведомства, ассоциации, объединяющие производителей молока, переработчиков,

чтобы за одним столом выработать поэтапную дорожную карту.

Понятно, что для приведения качества в соответствие техрегламенту, нужно говорить не только об инвестициях. Они нужны, но в первую очередь – это знания и дисциплина. Есть определенные протоколы гигиены процесса доения и сбора молока. Наша поддержка, которую мы оказываем агробизнесу Казахстана, заключается в том, что мы разрабатываем видеоролики, где на простом языке с датчиком объясняется, как они должны готовить вымя к доению, как они должны складывать молоко и что они не должны сдавать молоко, когда животное было обработано антибиотиками.

Что касается агротехники, то на платформе этой рабочей группы мы подготовили комментарии и рекомендации по улучшению концепции долгосрочной программы развития молочной отрасли и переработки Казахстана. В них мы предлагаем меры по улучшению безопасности сырья, такие как обязательное создание молокоприемных пунктов. Чтобы это не был перекупщик, который ни за что не отвечает, на молокозавод поставляет куда-то молоко. Нужны приемщики от завода, где знают, как правильно принимать сырье, по каким параметрам, какие нужно делать тесты на первичной приемке.

И желательно субсидирование всех элементов, связанных с доением и приемкой молока, которые касаются качества и безопасности. Я имею в виду мобильные доильные аппараты, какие-то дезинфекционные средства, экспресс-индикаторы для определения антибиотиков, чтобы в самом начале поймать непродуктивное сырье и убрать его с рынка.

Очень важно, что, по нашим оценкам, порядка 40% молочной продукции, которую казахстанские домохозяйства приобретают для потребления, покупается из неформальных или некорпоративных каналов. То есть с машин, на армарках и так далее. Мы не говорим, что это плохая продукция, но призываем к тому, чтобы она проходила такой же контроль, который проходит промышленная переработка. Этот обязательный контроль должен обеспечить здоровье нации и уберечь от вреда. Очень важно и то, чтобы условия конкуренции между переработчиками были одинаковыми. Ведь индивидуальные предприниматели, в отличие от крупных переработчиков, могут позволить себе предлагать более высокую закупочную цену, поскольку у них нет такого уровня



Инна ПУНДА, специалист по агробизнесу Инвестиционного центра ФАО ООН (FAO – Food and Agriculture Organization)

налогового бремени и накладных затрат. Получается, что тот, кто работает на экономику страны и платит налоги, оказывается в сырьевом «хвосте». А реализаторы «дикого» молока выигрывают.

– Наши крупные компании заинтересованы в том, чтобы в эти 12 месяцев были реализованы нормы техрегламента?

– Обязательно, поскольку они не смогут реализовать продукцию. Они оказались между молотом и наковальней, потому что с одной стороны с них спрашивает Комитет охраны общественного здоровья Минздрава Казахстана, а с другой – они не могут закупать сырье. Что теперь делать? Одним из решений может быть сухое молоко. Однако в Казахстане журналисты раскрутили, что это плохо.

– В Казахстане оно практически не производится.

– Вы, конечно, его импортируете, но у производителей есть сушилки, у того же АО «Сут», и в небольших количествах оно производится. И, как ФАО, мы хотим сказать, что сухое молоко – это регламентируемый Кодексом Алиментарис (свод пищевых международных стандартов, принятых Международной комиссией ФАО/ВОЗ по внедрению кодекса стандартов и правил по пищевым продуктам – «Къ») индустриент. Это нормальное молоко без воды, и в нем нет никакого вреда.

Сухое молоко – это вынужденная мера переработчика. Зимой свежего молока очень мало, поэтому многие работают на сухом молоке. И не нужно называть это порошком или чем-то еще.

– А как быть с органолептическими показателями?

– Если сухое молоко хорошего качества, в нем нет ничего плохого. И мне кажется, что на самом деле нужно обращать внимание, во-первых, на зоонозность, то есть на болезни, которые передаются от животного к человеку, на бруцеллез, туберкулез. Они могут попасть к потребителю через неформальные каналы, поскольку там нет строгого контроля. По картине здоровья людей можно предположить, что ситуация с бруцеллезом довольно-таки острая, потому что наблюдаются случаи атипичного ревматизма в хронической форме.

Также мы бы выделили среди важных проблему присутствия следов антибиотиков в молочной

продукции. Мы делали контрольную закупку на базарчиках Алматы и области и выявили серьезные концентрации по некоторым группам антибиотиков. А у стихийных торговцев приобретают многие. При этом вырабатывается резистентность. Если вы раньше ребенка лечили два-три дня, то на фоне повышения устойчивости к антибиотикам можно потратить на это месяцы. По данным ФАО и ВОЗ, порядка 700 тыс. людей умирают каждый год из-за резистентности к препаратам. Это очень серьезная проблема, о которой, к сожалению, мало говорят. На самом же деле мы бы поставили ее в качестве приоритета пищевой безопасности, по крайней мере, по молоку.

– А как обстоят дела по этому показателю у крупных производителей?

– У нас нет общей картины по республике, но их проверяет ваш Минздрав, а то, что на рынках, проверить невозможно. У нас продают молочную продукцию и посредством соцсетей. А кто проверяет ее?

Мы – за то, чтобы на рынке были одни условия, чтобы были взяты под строгий контроль все переработчики. Я не скажу, что крафтовый переработчик плохой, в Европе тоже много таких небольших семейных предприятий. Но контроль и стандарт должен быть один для всех. Тогда выиграет сильнейший. А сейчас получается, что чемпионы проигрывают, а те, кто работают без особых затрат и контроля, – в выигрыше.

– На мой взгляд, сейчас Россельхознадзор лоббирует интересы российских производителей на территории ТС.

– Я не хочу комментировать, кто кого лоббирует. Но наша задача – поддержать специалистов Казахстана, когда они представляют интересы своей страны на переговорах в надгосударственных органах. Специалисты, которые ездили на переговоры, видимо, не были хорошо подготовлены и не смогли отстоять какие-то очень важные для переработчиков и системы лабораторного контроля качества безопасности продукции моменты. Поэтому здесь вопрос экспертизы, поддержки, в том числе со стороны нашей организации, чтобы интересы республики были представлены аргументированно защищенными. Сейчас есть ряд моментов, особенно по методикам, которые не позволяют

делать те же качественные испытания. Этих методик просто нет.

Приведу в качестве примера недавний скандал с растительными жирами (летом 2018 года представители МЗ РК сообщили, что в продукции Шадринского консервно-молочного комбината обнаружено содержание этих жиров – «Къ»). В Казахстане есть дорогостоящее оборудование, но нет одобренной регулирующих органами методики для достоверного определения, содержится ли в продукции пальмовое масло. И опять-таки страдает экономика страны. В результате потребитель покупает продукцию либо с машины, либо российского производства. А мы хотим, чтобы развивалась казахстанская промышленность.

– Как вы считаете, успеют наши производители привести качество продукции в соответствие требованиям техрегламентов ТС?

– Конечно, времени очень мало. Индустрия принимает порядка 1,5 млн тонн молока в год. Из этого количества примерно половина – от ИПК. И у ИПК 90% молока не проходит.

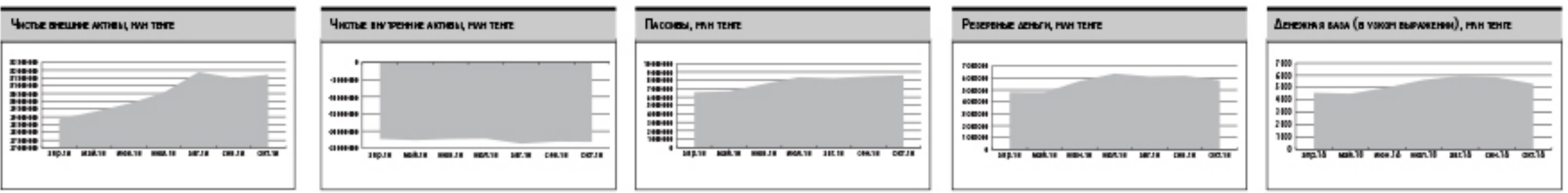
Нельзя говорить, что есть один рецепт на всю страну. Что-то работает на юге, а что-то – на севере. Мы предлагали такое решение, как организация сервисных центров со своей экспертизой на базе либо переработчика, либо крупных ферм.

С подобной ситуацией столкнулась Восточная Европа, когда входила в Евросоюз. Там тоже мелкотоварная структура производства и высокие требования ЕС. Опыт Хорватии нам показывает, что, когда качество и безопасность сырья ставятся во главу программ национального развития, то идет укрупнение хозяйств, рост поголовья и удоев. Хорватия разработала для себя пошаговый план, планка поднималась поэтапно. И за несколько лет они смогли выйти на уровень соответствия. Какие-то хозяйства развалились, но структура производства поменялась в лучшую сторону.

Для Казахстана мы рекомендуем организовать стресс-тест. Например, с 1 июля ввести в тестовом режиме полные требования по этому техрегламенту и посмотреть результат. Тогда останется шесть месяцев для исправления ситуации.

Вообще же документ принят в 2015 году. Что мы сделали с этого времени, чтобы привести сырье в норму?

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Анвар Сайденнов: Банки – это отражение реальной экономики

Анвар Сайденнов руководил Национальным банком с января 2004 по март 2009-го, как раз в те годы, когда цены на нефть достигли пика в \$140 и снова рухнули на уровень, близкий к \$40. Он же возглавил БТА в самый тяжелый момент и провел две сложнейшие реструктуризации. «К» побеседовал с финансистом и уловил нотки рефлексии.



Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Когда-то мы уверенно говорили, что казахстанская банковская система лучшая в СНГ.
– Сейчас об этом вспоминают саркастически, но на самом деле так и было. Почему лучшая? Первое – это человеческий фактор. Я помню, как обучались нынешние руководители наших банков. Я помню то поколение реформаторов 90-х, которые отличались драйвом. Они были замечательно образованны, и это был период экономического романтизма. Независимость, введение тенге, общее воодушевление, с которым решались проблемы и строилась экономика независимого Казахстана. В становлении сектора большую роль сыграло международное финансовое сообщество. Это и рекомендации и советы Международного валютного фонда, Всемирного банка, и помощь, которую оказывали международные финансовые организации. Так, при поддержке ЕБРР на грантовые деньги в Казахстан приезжали иностранные банкиры и налаживали внутренние процедуры в отечественных кредитных учреждениях. Таким образом Казахстан перенял международные стандарты и практики, что впоследствии позволило казахстанским банкам вырваться вперед. Именно международная помощь и человеческий капитал помогли создать банковскую систему, которая была передовой на пространстве СНГ.

менталитет отразился на банках, и мы это видим на примере проблем, с которыми сталкиваются банки сейчас. В первую очередь финансировались проекты акционеров. Принципы корпоративного управления, когда собственность и менеджмент должны быть разделены, не реализуется. И такой подход ведет к тому, что принципы риск-менеджмента и оценки заемщика сильно размываются. Самый наглядный пример – это БТА Банк. Много лет назад один из акционеров банка как-то сказал: «Как можно давать деньги чужим людям?!» Банки так и делали – давали деньги своим и на свои проекты. К чему это привело, можно видеть на примере финансовых институтов, которые сейчас испытывают проблемы.

А. Сайденнов: «Сейчас в корпоративной отчетности ситуация изменилась к лучшему. В свое время выстраивались дружественные отношения между банками и аудиторскими компаниями, рейтинговыми агентствами. Такая дружелюбность имела негативные последствия – при всех своих стандартах и аудиторы, и рейтинговые агентства не замечали проблемы в наших банках».

Фото Олег СТИБАК

банке. Было несколько волн уходов вкладчиков, и мы с этим справлялись, так как были инвестиции ФНБ «Самрук-Казына».
В самом начале, когда мы пришли, список неисполненных поручений БТА Банка был колоссальный и по времени, и по количеству: неисполненные налоговые платежи, расчеты между юридическими лицами. Но это были решаемые задачи.
Гораздо сложнее было вернуть активы, особенно из России: масса судов, начиная с Кемерово и заканчивая Санкт-Петербургом. А еще были Украина, Грузия, Армения. Возврат активов сопровождался работой правозащитных органов этих стран.

Но самое главное – переговоры с кредиторами, они были очень сложными, их позиции были жесткими и непреклонными. Германские государственные агентства, которые гарантировали кредитование (например, Hermes), часто использовали политические каналы для того, чтобы никакие списания и дисконты по их инструментам не было. Непреклонная позиция до сих пор присутствует. Основной аргумент – это то, что агентства работают с деньгами германских налогоплательщиков.
Подытогу: основная проблема была во множестве задач, которые приходилось решать. И все задачи, которые перед нами стояли, были выполнены.

– Как оцениваете реакцию регулятора и монетарных властей на первые удары мирового кризиса?
– В 2008 году Национальный банк, Агентство по финансовому надзору и правительство реагировали правильно. Во многом мы оказались в тренде глобальной поддержки банковского сектора: предоставление ликвидности, поддержка строительного сектора. Тогда было выделено из Национального фонда \$10 млрд на поддержку банков, предпринимателей и строительства. Это позволило смягчить или сдвинуть негативные последствия, но они оказались настолько разрушительными, что мы с ними имеем дело и сейчас.
После БТА Банка я работал и по-прежнему работаю в совете ди-

ректоров коммерческих банков, и опыт БТА очень полезен. Особенно с точки зрения того, как должен быть поставлен риск-менеджмент в коммерческих банках отталкиваясь от противного.

– О риск-менеджменте. Вы были в совете директоров Bank RBK. Банк в прошлом году оказался на грани краха...
– Совет директоров не принимает участия в оперативном управлении. СД – это стратегический уровень. Здесь принимаются программные решения, члены совета одобряют рамочные действия (даже в пределах одного календарного года), чтобы менеджмент банка в этих рамках работал. Конечно, у тех, кто занимается оперативной деятельностью, существует возможность не доводить определенную информацию до СД или доводить ее в искаженном виде. Это как раз и произошло в банке RBK.
Одна из проблем банковской системы РК – это то, что принципы корпоративного управления не реализованы в полной мере. Bank RBK – это наглядный пример того, как эти принципы нарушились. Проблемы пришлось решать новым акционерам достаточно большим количеством материальных ресурсов.

– Риск-ориентированный надзор, который будет введен в январе, сможет изменить ситуацию?
– Риск-ориентированный надзор и квалифицированное суждение – это не панацея, если есть злая уйма у менеджмента. Мы имеем представителей Национального банка, десантированных в некоторые банки. Они могут присутствовать на заседаниях правления, на заседаниях совета директоров. Но это не гарантия, что квалифицированное суждение не будет что-то упускать. Это проблема не только Казахстана. На Западе более продвинутые схемы работают, у нас очень часто простые и примитивные схемы.
Сейчас в корпоративной отчетности ситуация изменилась к лучшему. В свое время выстраивались дружественные отношения между банками и аудиторскими компаниями, рейтинговыми агентствами. Такая дружелюбность имела негативные последствия – при всех своих стандартах и аудиторы, и рейтинговые агентства не замечали проблемы в наших банках. Ужесточение требований произошло.
Другое дело, когда люди сознательно вводят в заблуждение совет директоров, рейтинговые агентства и аудиторов. Основная проблема БВУ – это то, что крупные банки имели дело с одного рода клиентами, кредитные портфели, за редким исключением, были у всех одинаковыми.

– Как вы оцениваете нынешнюю денежно-кредитную политику Нацбанка?
– Как адекватную. Цели, которые ставит Национальный банк (удержание инфляции в озвученных пределах), достигаются. Поэтому здесь претензий предъявить нельзя.
Конечно, все, что работает в транзитной экономике, хотит стабильности курса, для того чтобы бизнес, инвесторы и население чувствовали себя более уверенно. Всем хочется предсказуемости. Но движения нашей валюты отражают наши экономические реалии и то,

как мы взаимодействуем с нашими ближайшими партнерами, прежде всего с Россией. Поэтому поведение тенге в настоящее время, если оно и непредсказуемо в каком-то периоде времени, тем не менее объективно.
Мы в Национальном банке давно начинали работать над валютным таргетированием, была группа и советники, которые над этим работали. Даже определенные практические шаги принимались для того, чтобы выстроить адекватную кривую доходности. Я считаю, что тогда не был возможен переход на валютное таргетирование.

– Когда вы руководили Национальным банком, не было девальваций. А были ли звонки из Астаны с приказом или требованием изменить курс?
– Нет! Могу точно сказать, что никто мне не звонил и не давил на меня. Я могу сказать, что у экспортеров сырьевых продуктов всегда было особое мнение и они его не скрывали. Но такого, чтобы нам приказали, не было! Национальный банк был независим, насколько это возможно.
– Сейчас популярны разговоры о введении единой валюты в ЕАЭС. Как вы к этому относитесь?
– Если мы говорим о суверенном, независимом Казахстане, о самостоятельных монетарных властях, то отказ от собственной валюты (даже в рамках каких-то интеграционных объединений), скорее всего, не нужен. Часто обращаются к примеру евро, но ЕС прошел длительный процесс интеграции. Мы пока от этого очень далеки. Можно привести примеры, как разнятся фитосанитарные требования, таможенные процедуры в странах ЕАЭС. Единая валюта – это заключительный аккорд очень сложной и длительной дороги к интеграции, поэтому сейчас объективной основой для введения единой валюты нет.

– МФЦА – один из новых-старых проектов. Разделяете ли вы некоторый скептицизм по отношению к нему?
– Было несколько подобных инициатив. Например, Региональный финансовый центр «Алматы». Я считаю, что сама идея имеет право на существование. Другой вопрос, как она реализуется. Я по-прежнему вижу дублирование функций биржи и разрезание пирога, который уже существует. Не выпечка нового, а попытка выделить то, что уже работает.
МФЦА начал работать летом этого года. В настоящее время на рынке зарегистрировано 100 компаний. Для привлечения инвесторов администрация центра регулярно посещает зарубежные страны и подробно рассказывает о преимуществах рынка. Например, о налоговых льготах. Кроме того, МФЦА работает на принципах английского права.
Попытка внедрения британского права на казахстанской почве... Наверное, только Минчурин мог с этим справиться. Пока больше вопросов, чем ответов по этому проекту. Хотя я знаю некоторых людей, которые так работают, и с уважением к ним отношусь. Они настоящие профессионалы. Если они смогут привлечь инвесторов для разработки новых инструментов, то это будет очень хорошо.

Где искать деньги бизнесу?

Представители международных фининститутов рассказали, какой бизнес они готовы финансировать в Казахстане

На средства банков небольшому бизнесу уповать давно не приходится, о чем говорит снижение кредитования реального сектора, которое продолжается с 2016 года. Однако ответственность с банков за финансирование экономики снимать нельзя.

Ольга КУДРЯШОВА

На форуме Almaty Invest, который проходил в конце ноября, председатель правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» Аблай Мырзахметов заявил, что финансовый сектор «забыл» о том, что банки – это сервис, который обслуживает реальный сектор, и заметил, что

именно Национальный банк РК должен отвечать за экономический рост. По его мнению, регулятору необходимо снизить требования и, таким образом, «не зажимать» бизнес, который не всегда в состоянии обслуживать банковские займы. Однако заставляют ли финрегулятор одуматься призывы со стороны бизнеса, остается загадкой. И на этом фоне привлекательно выглядят предложения международных институтов, которые заинтересованы в финансировании казахстанского бизнеса. Так, по словам регионального менеджера по странам СНГ Представительства Исламского банка развития Самира Тагиева, главная задача института – это как раз развитие частного сектора в исламском мире. «В основном наш интерес в Казахстане – это

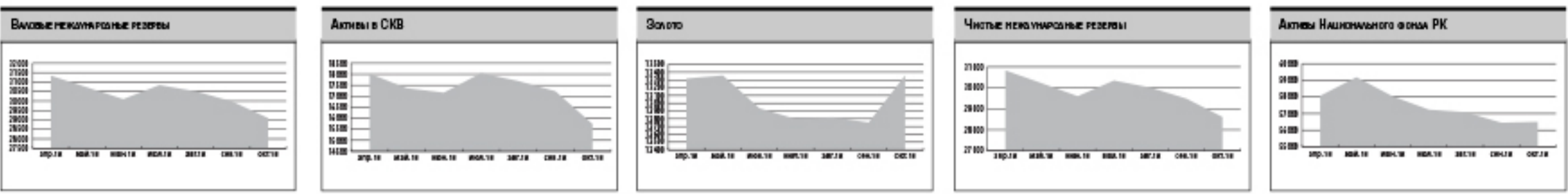
ГЧП. Например, в данный момент в Турцинии строят шесть больниц по принципу ГЧП, Казахстан тоже хочет развивать этот сектор. Сейчас мы рассматриваем варианты, как больше участвовать в проектах по развитию ГЧП в Казахстане. Я думаю, что для этого есть большой потенциал», – сказал он.
Региональный менеджер ИРС по Центральной Азии Кассандра Кольберт считает, что Казахстан выглядит крайне привлекательно с инвестиционной точки зрения. По данным ИРС, с начала инвестиционной деятельности в 1997 году организация инвестировала в Казахстан более \$1,4 млрд, в том числе с привлечением партнеров почти \$300 млн, для поддержки 57 проектов частного сектора в различных отраслях.

«Мы используем решения для государственного сектора для того, чтобы поддержать инвестиционный климат, например чтобы было легче начать бизнес и чтобы инвесторам было более комфортно. Мы также используем решения для частного сектора, потому что таким образом создаем рабочие места. Само по себе государство не может создавать рабочие места, оно может быть только катализатором создания рабочих мест», – пояснила г-жа Кольберт.
Спикер добавила, что бывает и так, что присутствие ИРС в той или иной стране усиливает ее инвестиционную привлекательность. «Очень часто крупные банки, такие как Societe General и Deutsche Bank, не хотят заходить в некоторые страны, но когда они видят, что мы

Местная помощь

Директор Палаты предпринимателей г. Алматы Багдат Телебай рассказал, что уже ведется работа с 10 инвестиционными фондами и платформами по поиску инвестиционных проектов. «В 2018 году в Алматы реализуются три проекта в сфере образования, транспортной сфере и сфере охраны окружающей среды на сумму гособязательства 17,7 млрд тенге. К реализации планируется еще восемь проектов на общую сумму гособязательства 190,3 млрд тенге и с привлечением частных инвестиций на сумму 59,4 млрд тенге», – сказал спикер.
На фоне разногласий, которые происходили и происходят между бизнесом и уполномоченными органами как минимум в последние два года, остается надеяться, что такая статистика действительно порадует бизнесменов. И озвученные специалистами предложения окажутся в действительности подъемными для казахстанских предпринимателей. Однако сбудется ли мечта о «локомотиве экономики Казахстана» в виде малого и среднего бизнеса, покажет только время.

там присутствуем, то они чувствуют себя уверенно и заходят смелее. Большая часть из них очень довольны, потому что доход от работы в таких странах гораздо выше, чем доход на развитых рынках», – поделилась Кассандра Кольберт.
Так как организация работает с частным сектором, вопрос коммерческой окупаемости стоит не на последнем месте. «Мы предоставляем кредиты с коммерческими ставками. Но мы даем такие сроки выплат, которые местные банки не могут предоставить. Мы, например, можем предоставлять кредиты на 10-20 лет, в то время как местные банки с местными ресурсами более ограничены в долгосрочных кредитах», – пояснила г-жа Кольберт.
Помимо этого организация предоставляет предпринимателям смешанные финансовые решения, к примеру финансирование ИРС совместно с донорским финансированием, которое доступно по более низким ставкам. Такое предложение выгодно для фермеров или небольших предпринимателей, которые не в состоянии ослышать банковские ставки.



Как меняется депозитный рынок Казахстана

Прошло два месяца со дня реформирования депозитного рынка Казахстана. Теперь людям доступны несколько видов вкладов: сберегательные депозиты, срочные и несрочные депозиты в тенге, сбережения в иностранной валюте. «КЪ» решил отследить влияние изменений на предпочтения населения.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Согласно данным Национального банка, за 10 месяцев этого года депозиты в нашей стране выросли на 0,8%, до 17,6 трлн тенге. Рост вкладов в национальной валюте составил 2,3%. Объем сбережений в долларах за это время уменьшился на 10,8%. В результате долларизация на конец октября составила 46,9%. Депозиты физических лиц в иностранной валюте по сравнению с предыдущим месяцем сократились на 2% и составили 4,15 трлн тенге. Волатильность депозитов в иностранной валюте связана с колебаниями обменного курса тенге», — объяснили в пресс-службе АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов». Люди по-прежнему хранят половину своих сбережений в иностранной валюте (49%), в то время как долларизация вкладов юрлиц составляет 44,9%.

Что выбирают казахстанцы

В Ассоциации финансистов республики считают, что проведенная в октябре дифференциация ставок по депозитам в зависимости от срочности, возможностей пополнения и изъятия расширила продуктовую линейку БВУ. «Если ранее вкладчикам были доступны только срочные депозиты с максимальной ставкой



вознаграждения в 12%, то теперь категория вкладов делится на несрочные, срочные и сберегательные со ставкой вознаграждения в пределах 10,5–13,5% в зависимости от выбранного вклада. При этом, согласно ежемесячному мониторингу АФК по изменению процентных ставок по депозитным продуктам казахстанских БВУ, в октябре сберегательные вклады запустили ДБ Сбербанк, Евразийский банк, Банк РВК, Нурбанк и ДБ Хоум Кредит», — поделился подробностями Рамазан Досов, эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). Несмотря на относительно небольшой выбор среди БВУ, объем привлеченных по этим вкладам в октябре превысил 5 млрд тенге.

Наиболее высокую средневзвешенную доходность на рынке депозитов — 13,4% — дают сберегательные вклады без права пополнения, размещенные на срок более одного года.

Фото: Вячеслав БАТУРИН

Основная доля в структуре депозитов в национальной валюте — 84,6% — приходится на несрочные вклады. Значительная масса этих вкладов сохраняется с предыдущих периодов. Еще 13,8% от объема депозитов в национальной валюте приходится на жилищные строительные сбережения и образовательные вклады.

«За первый месяц действия новой классификации вкладов новые виды депозитов — срочные и сберегательные вклады — стали доступны не во всех банках второго уровня. В октябре срочные вклады предложили 11 банков второго уровня, а сберегательные — 8 банков. В данный момент сберегательные вклады доступны уже в 11 банках. Ожидается, что в ближайшее время запустят сберегательные вклады и другие банки», — рассказали в пресс-службе Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД).

Статистика организации показывает, что объем срочных и сберегательных депозитов составляет 13,1 млрд тенге, из них 8 млрд — срочные вклады, 5,1 млрд — сберегательные. «3,6 млрд тенге, размещенных в сберегательные вклады, было размещено в банки первой десятки, 1,2 млрд тенге было привлечено одним средним банком. Наиболее востребованными стали сберегательные вклады в тенге без права пополнения. Объем таких вкладов составил 80% от всех привлеченных сберегательных вкладов», — объяснили в фонде.

Наиболее востребованный срок вклада — от 6 месяцев до одного года включительно: на этот срок размещено 43% от всех сберегательных вкладов. Каждый третий сберегательный вклад был открыт в тенге на срок более одного года.

«На первоначальном этапе внедрения новой классификации вкладов казахстанцы предпочитают открывать несрочные вклады по низкой ставке вознаграждения. Во-первых, это связано с тем, что население изучает новые виды депозитных продуктов. С другой стороны, срочные и сберегательные вклады в данный момент доступны в ограниченном числе банков, в том числе только в трех банках первой десятки», — объяснили в КФГД.

Здесь утверждают, что население и финансистам требуется некоторое время для привыкания к новому продукту. Кстати, в ноябре еще три БВУ запустили сберегательные вклады: Цеснабанк — продукт «Максимум», АТФБанк — «Мечта», Ақын Банк — «Резерв». «Лем не менее для понимания привлекательности и различий существующих продуктов потребуются дополнительные усилия. В среднесрочной перспективе разумно ожидать дальнейшего роста объема вложений в сберегательные и срочные вклады ввиду более высокой доходности по указанным продуктам», — сказал эксперт аналитического центра АФК.

«Определенно, часть вкладчиков уже сделали выбор в пользу срочных и сберегательных депозитов с повышенной доходностью, и в КФГД ожидают, что со временем востребованность этих вкладов будет только расти», — подчеркнули в пресс-службе фонда.

Представитель АФК спрогнозировал: «На фоне высоких инфляционных ожиданий и волатильности нацвалюты основная доля срочных депозитов, скорее всего, сохранится на несрочных депозитах, позволяющих досрочное изъятие и пополнение. Хотим отметить, что вкладчики сами вправе выбирать те или иные депозитные продукты».

Ставки вознаграждения по депозитам

По данным Казахстанского фонда гарантирования депозитов, средневзвешенная ставка вознаграждения по сберегательным вкладам без права пополнения от 6 месяцев до одного года сложилась на уровне 13%. Наиболее высокую средневзвешенную доходность на рынке — 13,4% — дают сберегательные вклады без права пополнения, размещенные на срок более одного года.

«В октябре несрочные и срочные вклады привлекались по средневзвешенным ставкам ниже максимальных, тогда как средневзвешенные ставки вознаграждения по сберегательным депозитам на разные сроки находились на уровне предельных. По мере увеличения срока ставки вознаграждения по всем видам вкладов приближаются к предельным значениям, но на коротких сроках в разных банках могут быть предложены кардинально разные условия по срочным и несрочным вкладам», — рассказали в КФГД.

Реальная дифференциация ставок вознаграждения исходя из типа и срока вклада начинает наблюдаться и по другим видам вкладов. «Ставки вознаграждения по срочным вкладам устанавливались в более широком диапазоне, чем по сберегательным: по срочным вкладам с правом пополнения ставка вознаграждения варьирует от 0,2 до 10,6%, а по срочным вкладам с правом пополнения — от 7,7 до 11%», — отметили в пресс-службе КФГД.

В фонде считают нынешние ставки вознаграждения по депозитам справедливыми и соответствующими ситуации в экономике РК. «В связи с этим совет директоров АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» принял решение продлить действие текущих предельных ставок по вновь привлеченным депозитам физических лиц на первый квартал 2019 года», — пояснили в пресс-службе фонда.

Согласно оценке Национального банка, темпы экономического роста составят в 2019 году 2,7%, в первом полугодии 2020 года — 2,7%. Предпосылки по экономическому росту не изменились. При этом основным драйвером увеличения ВВП станет рост внутреннего потребительского спроса.

Спрос будет повышаться за счет увеличения кредитования, но есть прогнозы и по росту депозитной базы. «Стратегия дифференцированного деценообразования по банковским депозитным продуктам способствует формированию устойчивого фондирования в структуре пассивов банков и является широкой практикой во всем мире. К примеру, сберегательные вклады доступны как у наших ближайших соседей — в РФ, Украине, Узбекистане, так и в дальнем зарубежье — в Великобритании, Германии, Франции», — заключил Рамазан Досов.

Официальное деление депозитов нужно в первую очередь банкам, но и население не остается в проигрыше, так как рынок вкладов становится прозрачным и более понятным.

На чем заработали страховщики?

Результаты текущего года для страховых компаний оказались на порядок лучше прогнозируемых ранее. Более того, динамика по отдельным классам страхования, как по выплатам, так и по премиям, откровенно удивила. Представители страховых компаний рассказали, на каких продуктах заработал и потерял рынок в текущем году.

Ольга КУДРЯШОВА

По данным Ассоциации финансистов Казахстана, за три квартала нераспределенный доход страхового сектора составил 74,6 млрд тенге. Для сравнения: за весь 2017 год чистая прибыль сектора составила только 57,37 млрд тенге.

Отмечается, что рост в текущем году в основном связан с увеличением дохода от переоценки на 10 млрд тенге, до 19,1 млрд. В том числе доход от переоценки иностранной валюты вырос с 6,1 млрд до 18,4 млрд тенге. При этом на страховые компании с активами свыше 50 млрд тенге приходится 68,8% прибыли.

Так, страховая компания «Евразия» на 1 ноября 2018 года получила прибыль в размере почти 34 млрд тенге, что примерно в 3 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Чистая прибыль «Коммекс-Эмир» за 10 месяцев увеличилась на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

«Результаты продолжающегося 2018 года не могут не радовать, так как прогнозы были более пессимистичными. СК «Евразия» работала лучше, чем планировали, в стратегически важных для нас сегментах. Планы до конца года нам понятны, мы рассчитываем закончить этот год с прибылью и ростом премий, а также рекордными выплатами», —

рассказал исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов.

Общие данные

Всего страховой рынок собрал более 286 млрд тенге, прирост — 2%. Выплаты составили 58 млрд тенге, снизившись на 5%. По компаниям общего страхования снижение премий произошло за счет добровольного страхования грузов, имущества, ответственности, добровольного и обязательного страхования работников от несчастного случая. По рынку компаний страхования жизни увеличение премий наблюдается по всем основным классам, за исключением аннуитетного страхования, рассказал председатель правления страховой компании «Коммекс-Эмир» Олег Ханин.

Он также добавил, что в разрезе страховых продуктов драйвером роста традиционно остается самый массовый розничный класс ОГПО ВТС. Так, по обязательному страхованию ответственности владельцев транспортных средств объем премий всего рынка (с учетом возвратов) составил более 50 млрд тенге, прирост — 20%. Коэффициент выплат уменьшился с 47 до 35%. «Это связано с тем, что зима 2017/18 года была более мягкой по сравнению с предыдущим периодом и количество ДТП было меньше», — пояснил Олег Ханин.

Он отметил, что в основном страховые премии и страховые выплаты продемонстрировали органическую динамику роста/уменьшения в зависимости от ситуации на рынке. Однако по некоторым продуктам прослеживалась весьма интересная динамика.

Цифры под лупой

Так, анализ в АО «Страховая компания «Атапав» показывает, что вкрупне ключевые классы (страхование имущества, ГПО ВТС, добровольное страхование ГПО,

страхование автотранспорта, страхование от несчастного случая и страхование грузов) прироста не демонстрируют.

Но вот по отдельности положительная динамика отмечается в страховании от несчастного случая, ГПО ВТС, автотранспорта и страховании на случай болезни. «Наибольший прирост по сравнению с прошлым годом показало страхование от несчастного случая (+72%). Учитывая, что весь рынок по этому продукту за 10 месяцев 2018 года собрал 13 млрд тенге, а страховые выплаты за этот же период составили 997 млн тенге, можно сказать, что продукт прибыльный», — пояснили в СК «Атапав».

Однако с точки зрения выплат есть и более удачные для рынка продукты. К примеру, за 10 месяцев ни одной выплаты не было осуществлено по обязательному экологическому страхованию, страхованию ГПО владельцев водного и воздушного транспорта, страхованию гарантий, судебных расходов и титульному страхованию. По названным продуктам собрано 5,2 млрд тенге брутто-премий.

Наибольший прирост страховых выплат показали страхование грузов (+192%) и страхование имущества (+173%).

Самым убыточным, по данным компании, стало добровольное медицинское страхование, коэффициент выплат по нему составил 60%. Следом за ним идет страхование займов и страхование воздушного транспорта с коэффициентом выплат 50 и 40% соответственно.

К слову, нестандартной ситуацией для рынка стали крупные выплаты по страхованию займов — 781 млн тенге в 2018 году против 2,6 млн тенге в 2017 году и по страхованию от прочих финансовых убытков, что составляет 420% роста.

«В целом отрасль общего страхования за 10 месяцев показала отрицательный прирост в размере минус 2%. Тогда как страховые выплаты, наоборот, выросли на 14%. По ним наиболее отличались такие продукты, как страхование займов, страхование от прочих фидуциарных, страхование грузов, имущества и водного транспорта. Коэффициент выплат по данным продуктам составляет более 100%, — резюмировали данные в СК «Атапав».

Страховщики прогнозируют, что в следующем году будет рост в страховании выезжающих за рубеж и страховании от несчастного случая.

«В 2019 году мы продолжим делать упор на сервис и качественную составляющую, а именно на своевременные выплаты. На 1 ноября 2018 года компания выплатила уже 26 млрд тенге, что почти в 1,5 раза больше аналогичных результатов прошлого года», — добавил Шакир Иминов.

Кроме этого страховщик позитивно оценивает и действия Национального банка РК в отношении страховых компаний, который в последнее время стал более пристально следить за рынком. «Это правильно. В целом мы поддерживаем действия регулятора, направленные на контроль капитала и активов страховщиков, это на пользу и страхователям, и страховому рынку», — резюмировал Иминов.

«Если говорить в общем, то мы считаем, что развивать рынок никто не нужно заставлять и принуждать, а нужно заинтересовать. Частный сектор, осознающий свои риски, страхуется быстрее. Следовало бы вовлечь и малый бизнес — достаточно вспомнить, сколько у нас, к сожалению, в последние годы было пожаров, ураганов, ДТП. А если бы все это было застраховано так, как положено, потерпевшие получили бы гарантированное возмещение», — заключил он.

ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПРЕМИЯМ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

По подсчетам СК «Атапав» на 11.12.2018



РОСТ ПО ВЫПЛАТАМ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

По подсчетам СК «Атапав» на 11.12.2018



АКТУАЛЬНО

Explorestan vs Страна Великой степи

Концепция странового туристического бренда, с которым Казахстан намерен выйти на внешний рынок уже в следующем году, разработана и презентована: согласно ей, иностранным туристам предлагается изучать Казахстан под брендом Explorestan (англ. Explore – «изучать, исследовать, искать»). Однако уже сейчас некоторые отечественные и иностранные эксперты говорят о негативной ассоциации у иностранцев с Афганистаном любого слова, содержащего в себе корень «стан».

Дмитрий ПОКИДАЕВ

На тему того, какой посыл стране предпочтительнее дать интуристам, дискутировали участники конференции Travel Media Talks в столице Казахстана 7 декабря. Внешний туристический бренд Казахстана был презентован на уровне правительства – но пока не утвержден, подчеркнул в ходе этой дискуссии заместитель председателя правления АО «Национальная компания «Kazakh Tourism» Кайрат Садуакасов. Одновременно, по его же словам, нацкомпания как бренд-менеджер страны рассчитывает на утверждение этой концепции к февралю следующего года с тем, чтобы выйти на зару безъязычные рынки с новым брендом уже в следующем турсезоне. Определенный смысл в этом есть: после проведения «ЭКСПО-2017» поток интуристов в Казахстан в 2018 году увеличился на 16% и за девять месяцев текущего года в абсолютных цифрах составил 6,8 млн человек.

Kazakh Tourism вполне резонно полагает, что информационный посыл «ЭКСПО» постепенно ослабевает – и к следующему году Казахстану стоит напомнить о себе вновь, на этот раз целенаправленно сконцентрировавшись на туристической аудитории. Хотя бы потому, что туристическая отрасль оказалась одной из самых устойчивых к влиянию мирового кризиса – и росла даже в годы стагнации мировой экономики. По ожиданиям аналитиков, она будет увеличиваться и дальше, опережая рост мирового ВВП на 1%. Еще более впечатляющую картину роста в мировой туристической отрасли показала участвовавшая в конференции исполнительный директор агентства нестандартного PR – Ljulka PR Татьяна Лялюка: по ее словам, в 1950 году мировой туризм приносил доход в \$2 млрд, в 1998 году эта цифра равнялась \$444 млрд, и рост в этой отрасли не прекращается по сей день.

Весь вопрос в том, как привлечь иностранных туристов в страну, если простая реклама в зарубежных СМИ уже признана слишком дорогой и – самое главное – неэффективной. Разработчики концепции заявили о своем намерении сделать упор на социальные сети – и под них разработать и внешний туристический бренд Казахстана.



От Explorestan до #Naturestan

О том, как родился термин «Explorestan», рассказал гендиректор Международного фонда «Евразийский Медиа Форум» Руслан Жемков: по его словам, в ходе работы над концепцией бренда производились исследования относительно познаний потенциальных интуристов о Казахстане и выяснилось, что многие иностранцы просто не знают, где находится наша страна и что она из себя представляет.

«Мы подумали, что слово Explore (изучать, исследовать, искать) может стать основой для бренда, для посыла к тому, чтобы кто-то открыл для себя нашу страну», – пояснил г-н Жемков.

Дальше – больше: выяснилось, что второй корень этого предлагаемого бренда – «стан» – удачно ложится на хэштеги, которыми сейчас любят обмениваться в соцсетях молодежь. И разработчики концепции решили, что эта составная часть бренда вполне может стать основой для своеобразного словарного конструктора Lego в соцсетях, когда каждый пользователь может охарактеризовать свои впечатления о Казахстане: #Friendystan_Kazakhstan – как характеристика казахского гостеприимства, #Adventurestan_Kazakhstan – как характеристика страны с разнообразными видами туризма. И, наконец, #Naturestan_Kazakhstan – как широкая характеристика большого спектра преимуществ – от нетронутых живописных пейзажей до экологически чистых продуктов.

«Вся изюминка в том, чтобы добавить этот бренд ко всему и вся – и привлечь к его использованию молодых людей, поскольку обычная реклама уже не столь эффективна», – отмечает британский журналист и креативный продюсер Риз Хан. – Сейчас намного эффективнее использовать соцсети,

эксперты считают, что заморачиваться относительно существующего восприятия западным обывателем термина «стан» не стоит. Потому что любой недостаток можно легко превратить в достоинство.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

у них гораздо большее влияние. И именно там вам надо заявлять о себе как о «Кочевникостане», «Приключеникостане», как о фантастическом месте. Для этого нужны блогеры, которые будут продвигать картинку с вашей страной», – считает он.

Не так страшен «стан», как неумение смеяться над собой

При этом британский журналист признает, что само упоминание «стана» в разговорах с иностранными туристами, прежде всего западными, вызывает у них первым делом вопрос о безопасности нахождения в стране с таким названием. И тут Казахстану, равно как и другим централизованным государствам, немалую медвежью услугу оказал Голливуд, в сюжетах которого в страны с корнем «стан» постоянно командируют спецназ, чтобы найти там «плохих ребят» – по аналогии с Афганистаном.

Впрочем, замечает продюсер, в истории есть немало примеров, когда жертвы негативного образа удачно использовали его же для формирования обратного восприятия себя.

«Всегда можно поменять существующий посыл: кто управляет в Голливуде компаниями, выпускающими комедийные фильмы о евреях? Сам же еврей, которые говорят: «Мы можем смеяться над собой и будем в этом плане успешны, формируя свой имидж», – говорит г-н Хан. – И они замечательные люди с чувством юмора, то же самое можно сказать про афроамериканцев: они понимают, что их очень многие воспринимают как уголовников, что есть уже сформировавшийся негативный образ.

Но их музыка, их стиль, их юмор помогли им реформировать все это восприятие в диаметрально противоположном направлении», – добавляет он.

То же самое, по его мнению, можно сделать в плане восприятия западным обывателем «стана». Его поддержала Татьяна Лялюка, вспомнившая историю с одним из самых успешных отелей в Амстердаме, который долгое время экзонамил на сервисе – и из экономии нанял в качестве пиар-менеджера вечернюю студентку, которая за две недели пришла к единственному выводу: место ее работы – это худший отель в стране, и предложила своему шефу заявить об этом во всеуслышание.

«Слоган этого отеля – «Жуже некуда, но мы постарались», и сегодня это один из самых популярных отелей в Амстердаме, – напомнила украинский эксперт. – Это как тому, что у меня тоже может быть негативное отношение к слову «стан», но я бы попробовала посмотреть на это под разными углами, поработала бы над этим», – добавила она.

После чего призналась, что до первого своего визита в Казахстан тоже ничего не знала о стране и опасалась приезда сюда, но первый же приезд привел к полному разрыву шаблона в голове». И именно этот разрыв шаблона, по ее мнению, и должен стать основой будущего туристического бренда Казахстана.

И лысина может стать брендом

Незаморачиваться относительно существующего восприятия западным обывателем термина «стан» посоветовал разработчикам концепции и экс-директор департамента туризма министерства культуры Кыргызстана Максат Чакчиев. Он заявил участникам конференции, что совершенно не комплексует относительно немолодого волосатого покрова на своей голове – потому что легко может превратить этот недостаток в достоинство.

«Маленький пример относительно восприятия «стана» на западе: вот у меня лысина, многие этого стесняются, но, чтобы сделать это брендом, можно ведь начать полировать череп – и в итоге у меня появится свой бренд: «Светлая голова», – сказал Максат Чакчиев под общей шуткой. – Возвращаясь к стране: мы – номады, нас в мире воспринимают как представителей своеобразного образа жизни, с кумысом и ездой на лошади. Мы у себя что сделали: взяли нусугубили ситуацию – показали такие вещи, что иностранцам наш шубат и кумыс показались цветочками, они были в шоке. Но вот как раз этим мы и привлекли к себе их внимание», – отмечает он.

В качестве одной из таких вещей, уточнил представитель соседней страны, выступают Всемирные игры кочевников, которые Бишкек

в 2008 году предлагал проводить на территории Казахстана – но Казахстан тогда был помешан идеей провести на своей территории Аляду с ее традиционными для всего мира видами спорта.

«Мы ушли к себе и сделали Игры кочевников, и теперь это туристический бренд, который может встать в один ряд с юрройдой. Нам никто не верил, что эти игры могут стать конкурентоспособными, но мы без иностранцев, своими силами, смогли это сделать, – заметил представитель Кыргызстана. – Теперь мы решили себя продвигать как Skyland, Небесную страну: есть Страна восходящего солнца, есть Страна утренней свежести, есть Поднебесная, а есть Страна неба. И мы этот бренд можем привязать к чему угодно, к любой отрасли экономики, и ваш бренд должен быть применим не только в туризме, во всех отраслях», – добавил он.

Explorestan vs Страна Великой Степи

Максат Чакчиев напомнил и о месседже Нурсултана Назарбаева, который о Казахстане говорит, как о Стране Великой степи.

«Это же просто шикарно, степь как бренд не занята ни одной страной, номаду как-то мы забыли, кыргызы. А степь никто не забил, хотя слово будет понятно всем – ведь даже в Америке есть прерии. И вы в этом направлении могли бы двигаться», – добавил г-н Чакчиев.

При этом остальные участники дискуссии разошлись во мнениях о том, насколько этот термин будет понятен иностранцам, после чего экс-главе департамента туризма Кыргызской Республики пришлось признать, что «стан» больше на слуху у западного обывателя – и этот термин в качестве туристического бренда страны также свободен на сегодня.

«И почему бы вам не попытаться сильные стороны этого бренда раскрыть? Не надо надевать парик и косить под Бароупу, лучше снимите парик и покажите свой отполированный череп. Думаю, у вас это получится», – заключил он.

А заместитель председателя правления нацкомпаниями Kazakh Tourism Кайрат Садуакасов заметил по этому поводу, что сделать ребрендинг и вернуться от «стана» к «степи» никогда не поздно. Главное, по его словам, чтобы посыл продвижению страны в качестве туристической державы поддерживал как можно большее количество казахстанцев. И в этом, по данным Руслана Жемкова, государство на добровольной основе готово оказывать содействие порядка 87% казахстанцев. Количество опрошенных не называлось, но, в принципе, для того, чтобы интуристы говорили о Казахстане как о Friendystan, вовсе не обязательно накрывать богатый стол – иногда для этого достаточно просто помочь иностранцу найти нужное ему место в городе.

Прикладная климатология

Государство изобретает новые методы поддержки инвесторов

Министерство по инвестициям и развитию РК в срочном порядке подготовило новый законопроект, направленный на улучшение инвестиционного климата. Толчком к созданию данного документа стали Послание Нурсултана Назарбаева народу Казахстана от 10 января 2018 года и августовская правительственная программа по привлечению инвестиций.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Разработчики законопроекта предлагают для защиты прав инвесторов в инвестиционных спорах с государственными органами (возникающих в результате нарушения договорных обязательств сторон согласно контрактам) предоставить им возможность обращения в суд Международного финансового центра «Астана» (МФЦА).

Кроме того, предлагается рассмотреть подсудность гражданских дел по инвестиционным спорам, стороной в которых является крупный инвестор. По существующей правоприменительной практике у крупного инвестора отсутствует право обжалования в апелляционном порядке решения Верховного суда, тогда как все иные гражданские дела по инвестиционным спорам (стороной в которых не является крупный инвестор) подсудны суду города Астана. Разработчики полагают, что это обстоятельство ставит крупных инвесторов в неравное положение с другими инвесторами, и предлагают передать подсудность гражданских дел по инвестиционным спорам, стороной в которых является крупный инвестор, суду города Астана.

Немаловажным фактором для судебной защиты прав инвесторов является размер государственной пошлины, взимаемой при подаче исковых заявлений имущественного характера. Так, с юридических лиц в качестве пошлины взимается 3% от суммы иска.

Учитывая значительные суммы имущественных гражданских споров, государственная пошлина достигает порой внушительных размеров. Вследствие этого инвесторы несут крупные расходы или вовсе могут быть лишены возможности обратиться в суд за защитой своих прав и законных интересов, поскольку не все обладают необходимой суммой. Данное обстоятельство может являться непреодолимым препятствием для инвесторов в защите своих законных прав и интересов», – пишут в министерстве и предлагают рассмотреть возможность установления верхнего предела государственной пошлины для исков имущественного характера. Более того, появилась идея возврата госпошлины в ряде случаев отказа судов в ходатайстве.

Очень интересным подходом разработчиков к дефинициализации инвестсектора. В проекте МНР РК указано: «Согласно статье 245 Уголовного кодекса уклонение от уплаты налогов и прочих обязательных платежей в размере, превышающем 20 тыс. МРП (42,420 млн тенге) является особо крупным ущербом и влечет за собой уголовную ответственность. Кроме того, указанные правонарушения влекут за собой штрафные санкции в размере до 2 тыс. МРП (4,242 млн тенге), исправительные работы в том же размере или тюремное заключение сроком до трех лет.

Предполагаемый риск уголовно-правовных обвинений вследствие относительно незначительного нарушения налогового законодательства представляет собой потенциально

существенное препятствие для инвестиционной заинтересованности в Казахстане.

Кроме того, это увеличивает административное бремя компаний и, как следствие, может препятствовать инвестициям в отрасли с повышенным риском уголовных обвинений.

Поэтому они предлагают лиц, возмевших недонимы, полностью освободить от уголовной ответственности. Правда, разработчики не пишут, в какой срок может быть произведено возмещение. На фоне нестабильности национальной валюты этот вопрос довольно важен.

Операция «Локализация»

В ходе 20-го заседания Совета иностранных инвесторов при президенте Республики Казахстан глава государства отметил важность использования средств национальных компаний и государственных органов для размещения заказов на отечественных предприятиях, поскольку это позволит увеличить занятость в экономике и повысить деловую активность. Для реализации поставленных задач президент поручил правительству разместить все закупки бюджета и национальных компаний на отечественных производствах, а в случае крупных закупок импортного оборудования добиваться локализации в Казахстане их сборки, ремонта и обслуживания.

Однако из-за слабой технологической вооруженности отечественных предприятий выполнение этой задачи затруднительно.

В связи с этим предлагается рассмотреть вопрос осуществления локализации в Казахстане сборки, ремонта и обслуживания импортного оборудования в случае их закупа в крупном объеме.

Так, предполагается установление требований при проведении крупных закупок у поставщиков-

нерезидентов (продавцов) импортных товаров, работ и услуг, не производимых на территории РК казахскими (покупателями) – государственными учреждениями РК.

Довольно полезной мерой должно стать возмещение затрат инвесторов на подведение инженерной инфраструктуры. Понимая, что возможности местных бюджетов ограничены и не способны осуществлять возмещение затрат

всех инвесторов, предлагается предусмотреть такой вид инвестиционных преференций, как инвестиционная субсидия. В частности, речь идет о расширении круга претендентов на такую субсидию.

Есть и другие беспрецедентные для страны меры. В частности, это наделение местных исполнительных органов компетенцией по выдаче ходатайства бизнес-иммигрантам для получения разрешения в качестве бизнес-иммигранта.

Более того, появилась идея исключения запрета на создание юридического лица иностранцем, не имеющим визы бизнес-иммигранта.

Кроме того, предполагается урегулировать давню назревшую проблему конфликта предпринимателей и налоговых органов по применению нулевой ставки налога на добавленную стоимость при реализации товаров между участниками свободных экономических зон (СЭЗ).

И, наконец, в документе идет речь об оптимизации сроков при рассмотрении и принятии решения по проектам государственно-частного партнерства (ГЧП), поскольку на практике инвесторы сталкиваются с затягиванием сроков по таким проектам ГЧП.

flyqazaq.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ → АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ → УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ → АКТОБЕ
Ежедневно

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

QAZAQ AIR

Сертификат № КЭ-01/1702 от 20.04.2017

При поддержке Фонда «Даму» успешно реализуются бизнес-проекты

Развитие малого и среднего бизнеса – основа экономики любой страны. Без активного малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Стратегический курс Главы государства направлен на всестороннее развитие страны за счет диверсификации экономики, цифровизации отраслей, модернизации имеющихся мощностей, увеличения экспортного потенциала обрабатывающей промышленности и улучшения социального обеспечения населения. В данном аспекте одним из основных направлений является развитие предпринимательства. С учетом мирового опыта и лучших практик по становлению и укреплению позиций бизнеса и его мультипликативного эффекта в Стратегии развития Казахстана до 2050 года предусмотрено доведение доли МСБ в экономике до 50%.

Арман БУРХАНОВ

На сегодняшний день доля малого и среднего бизнеса (МСБ) в ВВП Казахстана превысила 26%, вклад МСБ в занятость населения превышает 35%. За последние 5 лет государство оказало помощь бизнесу на сумму \$10 млрд. Благодаря таким объемам поддержки Казахстан выходит на сопоставимый со странами ОЭСР уровень. В отраслевом разрезе наблюдается прирост в сферах предоставления услуг, строительства, образования и обрабатывающей промышленности. В сферах торговли, транспорта и складирования количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства заметно снизилось.

Ведущую роль в развитии малого и среднего бизнеса в стране играет АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», которое было учреждено постановлением Правительства № 665 от 26 апреля 1997 года. Стратегической миссией является активная роль в устойчивом развитии микро, малого и среднего предпринимательства в Казахстане посредством реализации комплексных и эффективных инструментов поддержки.

Более 20 лет Фонд активно продвигает на рынок инструменты государственной поддержки предпринимательства с помощью государственных программ, таких как «Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020», целью которой является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Программа реализует инструменты государственной поддержки в виде субсидирования части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга и гарантирования кредитов, а также предусматривает выдачу государственных грантов и обучение предпринимателей.

На сегодняшний день Фонд «Даму», используя собственную разветвленную филиальную сеть, оказывает поддержку предпринимателям как оператор государственных и собственных программ поддержки малого и среднего бизнеса.

Фондом «Даму» традиционно проводятся пресс-туры в регионах, в которых принимают уча-



стие представители более чем 80 средств массовой информации, охватывающих все регионы.

Представителям республиканских и региональных СМИ предоставлялась возможность ознакомиться с деятельностью предприятий, воспользовавшись инструментами государственной поддержки.

На вопросы журналистов отвечали бизнесмены, представители региональных филиалов, которые рассказали об участии казахстанских предпринимателей в программах поддержки Фонда «Даму».

В программу пресс-тура включены предприятия, получающие государственную поддержку в рамках таких государственных программ, как «Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020», программа жилищного строительства «Нурлы жер», программа поддержки субъектов частного предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности, «Даму-Өндіріс», Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» и региональные программы.

Пресс-туры проводились по объектам малого и среднего бизнеса, кредитованным банками второго уровня и представляющим разные сектора экономики Казахстана: строительный, сырьевой, производственный, здравоохранение, информационные технологии, телекоммуникации и сфера услуг.

Костанай

Пресс-тур стартовал в северных регионах страны. Костанайский индивидуальный предприниматель Елена Станиславовна получила финансирование в ДБ АО «Сбербанк» в размере 200 млн тенге в рамках Государственной программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Елена Станиславовна отметила, что «кондитерское производство отличается широким асортиментом изделий. Для него характерно многообразие технологических схем и оборудования. Все кондитерские изделия делят на две группы: сахарные и мучные. Для выработки каждой подгруппы изделий используется не только определенный набор сырья, но и

различные методы его обработки с учетом состава и физико-химических свойств полуфабрикатов и качественных показателей готовых изделий». Производительность действующего оборудования составляет 5 тонн хлебопекарной продукции в сутки.

ТОО «Диамин». С давних пор считается, что детский сад является по-настоящему необходимым звеном в развитии каждого ребенка, а высокий уровень квалификации сотрудников дает возможность найти подход к каждому ребенку. Комфортные условия для предпринимателей, решивших открыть частный детский сад, действуют в нашей стране уже несколько лет – с 2012 года данная деятельность не подлежит лицензированию. С помощью поддержки Фонда «Даму» по Костанайской области осуществилась бизнес-идея предпринимательницы Гульмиры Дамбауловой из г. Костанай по открытию частного детского сада элит-класса на 70 мест. Предпринимательница получила кредит в АО «Народный банк Казахстана» в размере 10 млн тенге по Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» на приобретение оборудования и мебели для оснащения детского сада, а также на завершение внутренней и внешней отделки коттеджа. Гульмире не хватало залогового обеспечения по кредиту, и для его покрытия она воспользовалась инструментом гарантирования от Фонда «Даму».

Также благодаря оказанным мерам поддержки в рамках Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» ТОО «Дос-IT» смогло расширить свою деятельность. На сумму кредита, которая составила 14 млн тенге, предприниматель Аягуль Сейпулова открыла стоматологическую клинику в г. Костанай, которая оказывает практически все виды стоматологических услуг. Сегодня клиника состоит из стоматологических кабинетов, есть кабинет для терапевта, зал ожидания для клиентов и ресепшен. «Для моего дела кредитование через Фонд «Даму», конечно, оказало очень хорошую

поддержку, но нужно и усиленно трудиться, чтобы вовремя погасить кредит и развивать бизнес. Главное – правильно выбрать нишу, четко представить свою целевую аудиторию и качественно выполнять свою работу, поскольку самой лучшей рекламой для любого предпринимателя по-прежнему остается довольный клиент», – поделилась Аягуль Сейпулова.

Кокшетау

Кокшетауским журналистам представилась возможность посетить три предприятия области, реализующие свои бизнес-идеи в различных сферах деятельности, где предприниматели рассказали, какими государственными программами они воспользовались.

ТОО «Регион Строй» основано в 2002 году, основной деятельностью является производство сборных железобетонных и бетонных конструкций и изделий. Кредитные средства по Программе поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере обрабатывающей промышленности «Даму-Өндіріс» под 6% годовых были направлены на приобретение сырья (щебень, арматура, цемент). Предприятие имеет на своем балансе производственную базу площадью 10 гектаров с подъездными железнодорожными путями и складскими помещениями. Основными видами деятельности предприятия являются изготовление товарного бетона, пескоблоков, реализация цемента и строительных материалов. База имеет специализированный пункт по выгрузке навалочного цемента, силоса вместимостью 600 тонн, специальный склад для хранения навалочного цемента вместимостью 2000 тонн. Также имеются фасовочные станки для тарировки цемента в клапанные мешки производительностью 20 тонн в час. Товарный бетон производится на установке БСУ-1000 2007 года выпуска с компьютерным управлением производительностью 40 кубометров бетона в час. Среднегодовая численность работников – 145 человек.

ИП Кусанова С. Ж. Сауле Кусанова получила кредит в ДБ АО «Сбербанк» по Программе развития продуктивной занятости

и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» с льготной процентной ставкой в размере 6% годовых и открыла частный детский сад «Саулетай» на 52 места. У предпринимателя было собственное здание, на заемные средства смогла провести ремонт, приобрести мебель, оборудовали двор и игровые площадки. В апреле 2018 года частный детский сад «Саулетай» принял первых воспитанников. Сегодня в детском саду трудоустроено 10 человек, функционируют три группы, но набор детей продолжается.

ИП Халиков А. Р. Предприниматель получил кредит благодаря мерам поддержки в рамках Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» в АО «ForteBank» и гарантию Фонда в размере 18 млн тенге под 6% годовых на 60 месяцев на открытие кофейни семейного формата TheVee. Чтобы воплотить идею открытия кофейни семейного формата, клиент продал свой автомобиль, взял в аренду помещение и начал ремонт. Потом стал изучать информацию по привлечению инвестиций, так он и узнал про поддержку предпринимателей и о Фонде «Даму». Предприниматель обратился в АО «ForteBank» в декабре 2017 года, в феврале 2018 года кредит был получен. На кредитные средства было приобретено оборудование и мебель.

Петропавловск

В рамках пресс-тура в Петропавловске осуществлены выезды на предприятия, которые являются участниками Программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» в части получения государственных субсидий и гарантии Фонда «Даму» и Программы кредитования субъектов МСБ (из Нацфонда под 6% годовых), занятых в сфере обрабатывающей промышленности.

Проект ТОО «Фрегат» «Пополнение оборотных средств (сырья) для производства колбасных изделий» успешно реализуется на кредитные средства АО «Народный банк Казахстана» в сумме 40,0 млн тенге, полученные предприятием под гарантию Фонда «Даму», сумма гарантии составила 2,5 млн тенге.

ТОО «Фрегат» – это мясоперерабатывающий комплекс. Свою деятельность компания начала в декабре 1998 года с организации цеха по убою скота и разделке туш, а в 2001 году открыла цех по выпуску колбасных изделий. В цехе имеется оборудование немецких и австрийских фирм. Сырье для производства колбасных изделий (мясо) закупается у местных изготовителей в СКО, оболочка и специи – в фирмах Москвы, Алматы, Костаная, Омска. Продукция предприятия известна не только в СКО, но и в Астане, Караганде, Балхаше, Алматы и других городах Казахстана.

Проект ТОО «НИКМЕТ LTD» «Развитие производства мучных продуктов» реализуется в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Предприниматель получил поддержку в виде льготного кредитования под гарантию Фонда «Даму» по кредиту ДБ АО «Сбербанк». Компании предоставлена гарантия Фонда «Даму» в размере 50% от суммы займа. Сумма кредита составила 336,0 млн тенге, сумма предоставленной гарантии – 165,0 млн тенге. На заемные средства ТОО «НИКМЕТ LTD» по проекту приобретено здание мельницы с пристройками, складами, прочими техническими строениями и производственное оборудование для мельницы. Данное производство муки и других сопутствующих продуктов переработки зерна является новым направлением бизнеса. Благодаря государственной поддержке компания кредитует на льготных условиях по Программе кредитования субъектов МСБ, занятых в сфере обрабатывающей промышленности, из Нацфонда под 6% годовых, а также под гарантию Фонда «Даму».

Проект ИП «Шубина Е. Н.» «Приобретение помещения под ателье» реализуется на кредитные средства АО «АТФБанк» в рамках Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек». Данный проект профинансирован под 36% годовых гарантию Фонда «Даму». Сумма кредита составила 5,0 млн тенге, сумма предоставленной гарантии Фонда – 1,8 млн тенге. Основным видом деятельности предприятия является оказание услуг ремонта одежды в ателье. Компания кредитует на льготных условиях по Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» под 6% годовых, а также под гарантию Фонда «Даму».

Инвестиционный стартап-проект ИП «Фильков А. А.» «Открытие коррекционно-развивающего центра по работе с детьми с особыми образовательными потребностями. Инвестиции – приобретение коммерческой недвижимости» реализуется на кредитные средства АО «Банк ЦентрКредит» в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Данный стартап-проект профинансирован под 85% нулю гарантию Фонда «Даму». Сумма кредита составила 15,0 млн тенге, сумма предоставленной гарантии Фонда – 12,75 млн тенге. Основным видом деятельности стартап-компании является предоставление услуг коррекционно-развивающего центра по работе с детьми с особыми образовательными потребностями (с расстройством аутистического спектра, с задержкой психоречевого и речевого развития, а также с нарушением интеллекта). В рамках проекта компанией приобретено помещение в центре Петропавловска общей площадью 60,9 кв. метров.

Министерство информации предупреждает

С 1 января 2019 года сотовые операторы перестанут обслуживать незарегистрированные номера телефонов

Законом Республики Казахстан от 28 декабря 2017 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам информации и коммуникаций» были внесены изменения и дополнения в Закон Республики Казахстан «О связи» в части регистрации абонентских устройств сотовой связи.

Пресс-релиз

В свою очередь, Правила регистрации абонентских устройств сотовой связи утверждены приказом исполняющего обязанности Министра информации и коммуникаций Республики Казахстан от 23 мая 2018 года № 226.

Согласно правилам для абонента регистрация абонентского устройства сотовой связи осуществляется на безвозмездной основе.

Абонентские устройства сотовой связи, обслуживающиеся в сети оператора сотовой связи до 1 января 2019 года, регистрируются им автоматически в локальной системе и передаются в базу данных идентификационных кодов.

Регистрация подлежат абонентские устройства сотовой связи, произведенные на территории Республики Казахстан и завезенные на территорию Республики Казахстан, в том числе работающие в сетях сотовой связи Республики Казахстан, за исключением абонентских устройств сотовой связи, находящихся на территории Республики Казахстан в роуминге либо предназначенных для межмашиного взаимодействия.

Для регистрации (перерегистрации) абонентского устройства сотовой связи его владелец представляет сведения об:

- 1) ИИН (для физического лица) или БИН (для юридического лица);
- 2) идентификационном коде абонентского устройства сотовой связи;
- 3) абонентских номерах, использу-

емых в регистрируемом абонентском устройстве сотовой связи.

Регистрация абонентских устройств сотовой связи для несовершеннолетних

Регистрация абонентского устройства сотовой связи несовершеннолетними в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет совершается с согласия законных представителей.

Регистрация абонентского устройства сотовой связи для несовершеннолетних, не достигших четырнадцати лет (малолетних), совершается от их имени законными представителями.

Вместе с тем с 1 января 2019 года оператору сотовой связи запрещается предоставлять услуги сотовой связи по абонентскому устройству сотовой связи, сведения о котором не включены в базу данных идентификационных кодов абонентских устройств сотовой связи либо не соответствуют сведениям, внесенным в базу данных идентификационных кодов абонентских устройств сотовой связи.

Как зарегистрировать устройство

1 января 2019 года будет прекращено обслуживание незарегистрированных устройств

абонентам Kcell & Activ:	абонентам Beeline:	абонентам Altel & Tele2:
<ul style="list-style-type: none"> Отправить ИИН по номер 8000 Набрать команду *609 Обратиться в любой офис Kcell / АКТИВ 	<ul style="list-style-type: none"> Отправить ИИН по номер 8824 Позвонить по номер 6914 Отправить ИИН в приложение «Мой Beeline» Набрать команду *6914 При использовании баланса через терминалы Qivi Проверить достоверность регистрации: *858* или в приложении «Мой Beeline» 	<ul style="list-style-type: none"> Отправить ИИН по номер 8914 Набрать команду *914 Обратиться в любой офис TELE2 / АТЕЛ Проверить достоверность регистрации: *808*

«Щелкунчик и четыре королевства»: торжество толерантности

Думаю, со сказкой Эрнста Гофмана и знаменитым во всем мире балетом Петра Ильича, музыка из которого уже давно ассоциируется с Новым годом, знакомы все. В канун 2019 года рассказать эту историю решила самая волшебная студия на нашей планете – Disney.

Елена ШТРИТЕР

Disney как никакая другая студия умеет создавать настоящие сказки. Яркие, бесконечно добрые, атмосферные и безумно красивые. Поэтому от «Щелкунчика и четыре королевства» я ожидала многого. И по большому счету «Дисней» не обманула ожиданий – «Щелкунчик и четыре королевства» действительно красивая и добрая сказка. Вот только не совсем понятно, при чем тут Щелкунчик.

Дело в том, что от привычной нам сказки Гофмана Эшли Пауэлл, которая решила дебютировать в качестве сценариста, практически ничего не оставила. Главная героиня Клара – дочь той самой Марии, которая когда-то избавила сказочное королевство от нашествия Мышиного короля. А потом, оставив четырех регентов, вернулась в свой мир, чтобы жить жизнью обычной благопристойной леди.

Не увидим мы и принца сказочного королевства. Щелкунчика в этой сказке зовут Филиппом и работает он капитаном гвардии. Вместе с Кларой ему придется разобраться в регентских интригах и вернуть власть неожиданно объявившейся законной наследнице. Вот собственно и все.



Да нет, сказка в лучших диснеевских традициях – я повторюсь – получилась доброй, красивой и волшебной, но практически не имеющей отношения к классическому «Щелкунчику», к которому отсылает название. Если бы дядюшку Дроссельмейера звали, к примеру, дядюшкой Питером, а Филиппа не назвали Щелкунчиком, даже в голову не пришло бы провести параллели между этими историями. Пожалуй, и сам

Эрнст Теодор Амадей не узнал бы в этой экранизации свою сказку.

По большому счету новый «Щелкунчик» – собирательный образ идеальной рождественской истории. Здесь есть что-то от Алисы, что-то от «Хроник Нарнии», что-то от Анастасии... И, конечно, то там, то здесь всплывает фоном волшебная музыка Петра Ильича. И немного балета. Откровенно говоря, несколько

необычное вкрапление для сказки. Но эти балетные вставки, на мой взгляд, одна из самых удачных находок режиссеров Лассе Халльстрёма и Джо Джонстона. Они здесь очень к месту.

Еще один несомненный плюс – актерский состав. Я не успела ознакомиться с ним перед просмотром, так что Кира Найтли, Морган Фриман и Хелен Миррен стали для меня сюрпризом. И это приятный

сюрприз, потому что наблюдать за их игрой – одно удовольствие.

Разумеется, восхищают картинка и спецэффекты. Восхитителен волшебный дворец, как будто срисованный с Храма Василия Блаженного. Впечатляет и музыка: финальную песню после титров исполнил Андреа Бочелли со своим сыном. Все это создает атмосферу новогодних праздников, ожидания чуда и чего-то очень светлого из детства.

А вот принятая нынче на западе политкорректность сыграла с этой историей не самую добрую шутку. Мне очень нравится Морган Фриман. Он блестящий актер. И загадочного дядюшку изобретателя сыграл великолепно. Но... Как бы это сказать, в этой сказке, тем более в этой роли, он несколько... неуместен. Да и Джейден Фоворан-Найт в роли Щелкунчика, откровенно говоря, вызывает некоторое недоумение.

Наконец, Лассе Халльстрём («Что гложет Тилберта Грейпа?») и Джо Джонстон («Октябрьское небо», «Джумандия») давно зарекомендовали себя как очень хорошие постановщики, способные грамотно выстроить историю и наполнить ее львиной долей смысла. Но на этот раз они сняли сказку. Просто сказку. Для малышей.

«Щелкунчик и четыре королевства» определенно стоит посмотреть на большом экране. Но не надо ожидать многого. И уж точно не стоит предвзвешивать встречу со знакомыми героями. Зато, если отвлечься от сказки Гофмана и балета Чайковского, то со своей главной функцией – созданием новогоднего настроения – картина справляется. Да и персонажи, несмотря ни на что, получились очень харизматичными. Особенно мышь.



Weekend с «Курсивъ»

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

Мероприятия в Астане

Шоу «Симфонические рок-хиты»

15 декабря, 20:00

В новом шоу первого в мире танцующего симфонического оркестра Concord Orchestra вы услышите легендарные композиции Linkin Park, Queen, Scorpions, Metallica, System of a Down, Evanescence, Dire Straits, Depeche Mode, Deep Purple, Guns N' Roses, Nirvana, Rammstein, AlphaVill, Aerosmith, Nightwish, Muse, Rammstein.

Место: ЛД «Барыс-Арена», пр. Туран, 75
Вход: от 4000 тенге

Концерт группы «Крематорий»

16 декабря, 22:00

35-й день рождения рок-группа «Крематорий» встречает в великолепном творческом состоянии, с внушительной обложкой легендарных героев и персонажей и составом, который ведущие журналисты и поклонники называют идеальным.

Место: The BUS music-pub, Кургальдяинское шоссе, 3
Вход: 5000 тенге

Музыкл Notre Dame de Paris

18 декабря, 19:00

Notre dame de Paris – это зрелищное шоу, проперенное временем, которое никого не оставит равнодушным. Потрясающая история о любви и предательстве, великолепная по красоте музыка, в которой переплетаются французский шансон и цыганские мотивы, бесподобное шоу с летящими акробатами и другими цирковыми трюками затрагивает душу и держит в напряжении до самой последней ноты.

Место: Дворец Мира и Согласия, пр. Туельский, 57
Вход: от 500 тенге

Мероприятия в Алматы

Рождественский концерт органной музыки

15 декабря, 18:00

Исполнители – лауреат международных конкурсов Адиль Несипбаев и заслуженный артист РК, кавалер ордена «Курмет» Габит Несипбаев.

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: 1200–1500 тенге

Концерт группы «Крематорий»

15 декабря, 19:00

35-й день рождения рок-группа «Крематорий» встречает в великолепном творческом состоянии, с внушительной обложкой легендарных героев и персонажей и составом, который ведущие журналисты и поклонники называют идеальным.

Место: Рок-клуб «Жесть», ул. Розыбакиева, 236
Вход: 7000 тенге

«Ромео и Джульетта».

Ледовый спектакль Ильи Авербуха

17–18 декабря, 15:00, 19:30

Знаменитую историю ждет полное «перезадание», а не «кавер-версия» театральных или балетных постановок пьесы. «Ромео и Джульетта» Ильи Авербуха – оригинальное произведение, в котором великий шекспировский сюжет стал лишь отправной точкой фантазии именитого постановщика.

Место: Ледовый комплекс Almaty Arena, мкр. Алтабас-1, 7
Вход: 10 000–30 000 тенге