

world monitor

№2 | 75 |
2021

EUROBAK
EUROPEAN BUSINESS ASSOCIATION OF KAZAKHSTAN

BUSINESS INVESTMENT

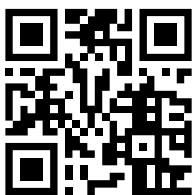


TIME-TESTED!

30

kommesk

saqtandyrý



Kommesk-Omir Insurance Company JSC operates as an insurer (re-insurer) in general insurance business in accordance with License No. 2.1.63 issued on January 22, 2019 by the National Bank of the Republic of Kazakhstan and covering 4 mandatory and 16 voluntary classes of insurance

Tax Dispute Resolution

In case of litigation our lawyers analyze each particular case and develop the most efficient legal strategy in order to obtain the best possible result for our clients.

We seek to identify and understand each case's unique issues and factual background to help our clients determine an effective response.



deloitte.kz

© 2021 Deloitte TCF, LLP. All rights reserved.

Deloitte.
Legal

CONTENTS СОДЕРЖАНИЕ



“ I have been impressed with the urgency of doing. Knowing is not enough; we must apply. Being willing is not enough; we must do. ”

Leonardo da Vinci

6 DESTINATION EUROPE ВЕКТОР ЕВРОПА

The ambassador's mission is to maintain and develop relations between countries and people
Миссия посла – поддерживать и развивать отношения между странами и людьми

18 EXPERT OPINION ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Increasing the attractiveness of Kazakhstan by improving the banking, investment and insurance systems

Повышение привлекательности Казахстана путем совершенствования банковской, инвестиционной и страховой систем

Adaptability is a new requirement of the times
Адаптивность – новое требование времени

SANTO: we are ready to ensure drug safety in Kazakhstan
Мы готовы обеспечить лекарственную безопасность Казахстана

Digitalization in logistics is inevitable
Цифровизация в логистике неизбежна

The toolkit of Big Data has been replenished with a new product from Beeline Kazakhstan

Инструментарий Big Data пополнился новым продуктом от Beeline Казахстан

“Cure-all for disputes?” What the new Administrative Procedural Code means for business in Kazakhstan

«Панацея для споров?» Что казахстанскому бизнесу принес новый административный процедурно-процессуальный кодекс

Greetings, 30!

Сәлем, 30!

50 LIFE STYLE

Today's trend – to be healthy

Сегодня в тренде – быть здоровым

Blanc de Blanc – for true connoisseurs of elegancy

Blanc de Blanc – для истинных ценителей элегантности

58 EUROBAK PAGES

64 EUROBAK AWARD

Let's create a better world for pets with Mars

Лучший мир для домашних животных вместе с компанией Mars

Providing medical personnel with protective equipment

Предоставление защитных средств медицинскому персоналу

68 AIRLINES

EUROBAK СЕКРЕТАРИАТ
SECRETARIAT OFFICE: ЕВРОБАК:

Julie Kussidi **Юлия Кусиди**
EUROBAK Исполнительный
Executive Director директор ЕВРОБАК

Elena Kudryashova **Елена Кудряшова**
Xeniya Klimova **Нсения Климова**

Julie Kussidi **Юлия Кусиди**
Editor – in – Chief Главный редактор

Editor of English version Редактор английской
(volunteer): версии (волонтер):
Wendy Moore **Вэнди Мур**

Editor of Russian version: Редактор русской версии:
Julia Belyanina **Юлия Белянина**

Marketing: Отдел маркетинга:

Eugenia Tokareva **Евгения Токарева**
wmdevelop@eurobak.kz

Design: **Anna Denisova** Дизайн: **Анна Денисова**

Published since February Издаётся с февраля
2006 2006 г.

Editorial address: Адрес редакции:
InterContinental Almaty, InterContinental Алматы,
110 Office, 181 Zheltoksan Str., ул. Желтоқсан 181, офис 110,
Almaty, 050013 г. Алматы, 050013
Tel./Fax.: 250 34 76/77/78/79 Тел./Факс: 250 34 76/77/78/79
E-mail: executive@eurobak.kz E-mail: executive@eurobak.kz
Website: www.eurobak.kz Website: www.eurobak.kz

Printed by print house "Sprinter", Тинография Sprinter,
7/2 Utegen Batyr str., ул. Утеген Батыра 7/2
Tel.: +7 701 938 91 86, Тел.: +7 701 938 91 86,
info@sprinter.kz, info@sprinter.kz,
Almaty, Republic of Kazakhstan г. Алматы, Республика Казахстан

Circulation – 1000copies. Тираж – 1000 копий.
No. 2 (75) 2021 No. 2 (75) 2021

Registration certificate Редационное свидетельство
No. 8037 Ж, от 10 января 2007 г.
dated 10 January 2007, (повторно), выдано Министер-
issued by the Ministry of Culture, ством культуры, информации и
Information & Sport of the спорта Республики Казахстан
Republic of Kazakhstan Издатель: Кусиди Ю. Я.
Publisher: Kussidi Собственник -
Owner - Esipova N.A. ИП Есипова Н. А.

The opinions of the authors may not always coincide with the opinions of the editors. Мнения авторов не всегда совпадают с мнением редакции. Редакция
The editors are not responsible for the не несет ответственности за
contents of the advertisements and articles содержание рекламных материалов
placed and the reliability of the information и статей, достоверность сообщений
from the information agencies. информационных агентств.

Reprinting of materials published in this Перепечатка материалов, опубликованных в
magazine in any form including electronic данном журнале, и их использование в любой
mass media is only with permission форме, в том числе и электронных СМИ,
of the editors. допускается только с согласия редакции.
Publication for readers Информационная продукция от 18 лет
18+ years old и старше.

ACCOUNTING БУХГАЛТЕРСКИЕ
OUTSOURCING PARTNER УСЛУГИ

AXISA
+7 700 44 700 44



Julie Kussidi,
EUROBAK Executive Director,
World Monitor Editor-in-Chief

Welcoming New Members to EUROBAK / Новые компании в Ассоциации:

Atasu group, American medical centers, Bacardi Martini, Coleman, EA group,
Microsoft, TAV, Technofit, V-time

Dear Reader,

Only a short time remains until the end of this year, we congratulate you on the upcoming holidays!

We hope very much, despite the ongoing situation in the country and the world, you will end this year productively with peace of mind, as we will. We were efficient and open to the opportunities this year brought. Looking back at 2021, we can say it was a year of challenges and achievements.

We continue to actively attract the audience of our website – worldmonitor.kz – regularly engaging experts and professionals from various industries and business sectors for interviews and joint streams. During this year, we met so many interesting and outstanding personalities that our site has turned into a kind of hall of fame, in which we leave the most pleasant and kind memories of our guests and their interviews.

Well, in this issue of the magazine, as usual, you can read the most interesting articles from the healthcare field about our country's medical drug safety to the financial industry with changes in the banking, credit, insurance and pension systems, and then on to digitalisation in logistics and new digital technologies in business. You will want to leave in your bookmarks the material about the new Administrative and Procedure Code outlining its main differences and of the details about how it works. And, of course, read the article on how to learn to be a little more active, to willfully and voluntarily join in a healthy lifestyle.

In 2022 we are planning some changes in the format – be watching for that!

We sincerely wish all of us health and prosperity in the New Year 2022!

Yours very truly,
Julie Kussidi

Дорогой читатель!

Совсем немного осталось до завершения этого года, мы поздравляем Вас с наступающими праздниками!

Очень надеемся, что, несмотря на продолжающуюся ситуацию в стране и мире, Вы заканчиваете этот год так же продуктивно и с легким сердцем, как и мы. Мы были эффективны и открыты новому, что принес этот год. Оглядываясь на 2021 год, мы точно можем сказать, что он был годом вызовов и достижений. И это непростые слова.

Мы продолжаем активно наращивать аудиторию нашего сайта worldmonitor.kz, регулярно привлекаемая для интервью и совместных стримов специалистов и настоящих профессионалов своего дела из самых разных отраслей и сфер бизнеса. За этот год мы познакомились со столькими интересными и выдающимися личностями, что наш сайт превратился в своеобразный зал почета, в котором мы оставляем самые приятные и добрые воспоминания о наших гостях, увековечивая их в наших интервью.

Ну, а в этом номере журнала вы, как обычно, сможете прочесть самые интересные статьи из области здравоохранения о лекарственной безопасности страны, из финансовой отрасли – об изменениях в банковской, кредитной, страховой и пенсионных системах, о цифровизации в логистике и новых цифровых технологиях в бизнесе, наверняка оставите у себя в закладках материал о новом Административно-процессуальном Кодексе и его основных отличиях и специфике работы, и обязательно прочтите статью о том, как научиться быть немного активнее и легко и без принуждения обратиться к здоровому образу жизни.

В 2022 году мы планируем некоторые изменения в формате!

Искренне желаем всем нам, чтобы все задуманное сбылось!

Искренне,
Юлия Кусиди

World Monitor
online:



PREMIUM SERVICED OFFICES

TALAN TOWERS EXECUTIVE HUB
on the 12, 22, 24, 25 floors

THE ECOLOGICAL IMPERATIVE IN OFFICE DESIGN

TALAN TOWERS EXECUTIVE HUB – state-of-the-art serviced offices designed according to the concept of eco harmony.

We offer a new way of doing things: managed workspaces, which allow our customers to focus on business and to pay just for the space they occupy during the period of the lease, without having to worry about management or the other issues associated with leasing office space.

Ready-made flagship offices on a short-term lease provide the opportunity to work surrounded by Kazakhstan's business elite and to hold important meetings and presentations in the most prestigious complex in the capital.

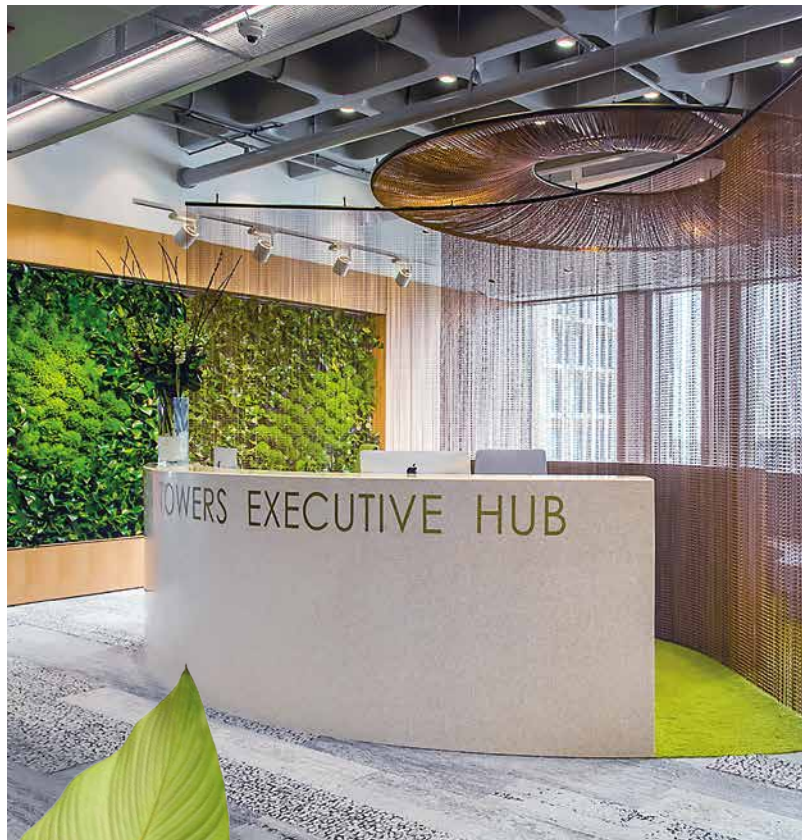


www.ttexecutivehub.com

+7 7172 73 50 46

+7 777 002 002 5 (WhatsApp)

sales@ttexecutivehub.com



The ambassador's mission is to maintain and develop relations between countries and people



Kestutis Jankauskas,
Ambassador of the
European Union to the
Republic of Kazakhstan

The EUROBAK Talk online event, which has already become traditional and regular, pleased with an excellent opportunity to communicate and ask all your questions to His Excellency Ambassador of the European Union to Kazakhstan - Kestutis Jankauskas.

World Monitor: It's our honor and a pleasure to welcome to EUROBAK Talk His Excellency Ambassador Kestutis Jankauskas, Ambassador of the European Union to the Republic of Kazakhstan. Your Excellency, good afternoon.

Good afternoon, Julie. Good afternoon to our listeners and readers. I also want to thank EUROBAK for having me.

World Monitor: Your Excellency, let me congratulate you with the official presentation of your credentials. We are honored to be one of the first to have an interview with you. Could you please share with us your first impressions of Kazakhstan?

Yes, of course. Well, indeed, I'm a newcomer to Kazakhstan – it's the end of my second month here. Since at the moment we are expecting the first snow, my first impression is that Kazakhstan is a cold country of the warm people. Actually, it's not that cold as I was told and threatened. I heard that in Kazakhstan and especially in Nur-Sultan you can only judge after you have survived your first winter, I am not there yet. However, Kazakhstan is not a completely new country to me. Yes, it is my first posting and my first visit here, but I've heard about the country since a long time. From my Kazakh friends in Vilnius in the Embassy, in my other postings, especially the last one, we had very good Kazakh colleagues in Baku, at the Embassy, and leading the TRACECA there. Also, I met

in my own home country, Lithuania, so many people who worked in Kazakhstan for some time. I came full of good impressions. We definitely heard of Kazakhstan because of its OSCE chairmanship, of the Expo. It is an important partner for Europe, for Lithuania as well, in terms of trade, transport, and connectivity.

In the course of first two months, I tried also to explore the country as much as I could. I visited Almaty, and we had a nice meeting with the board of EUROBAK there. We went with a group of European ambassadors to Aktau, visited the port and attended a conference on connectivity. I also visited Burabay during the weekend. Beautiful, really beautiful place, and I know that there are so many others; so, I look forward to that. We have several years here to explore the country and to develop our relations. However, I think what I detect, and that's very good news, is this warmth of the people, hospitality, openness for Europe and interest in developing cooperation, and that's a really positive thing.

World Monitor: Absolutely, and I ditto that. Over the years, we have witnessed the same, which you just described, as an association. For over 20 years, you have served in Europe, in the United Nations, for the first time you came to Georgia, becoming the head of the mission in Tbilisi. Then there was Baku and now Central Asia, Kazakhstan. What does this appointment mean to you?

The postings that you have mentioned are only a part of my diplomatic career, but I guess people hearing that would say that I have a trajectory of moving East. Well, true to some extent. Let me go 30 years back. Speaking of “30” - let me congratulate people of Kazakhstan who are going to celebrate the 30th anniversary of independence! For me, this is also my 30 years in a way working in the Lithuanian diplomatic service. I started in November 1991. I was last year history student at the Vilnius University; at a time when Lithuania was re-establishing its own independence. I remember our Foreign Minister being on TV calling for young people who spoke foreign languages and want to work “unlimited hours” to come and join the newly re-established Foreign Ministry. It was really an honor and privilege to work there from the very beginning!

During those 30 years, I’ve been posted to several countries, first to Sweden, then the United States. There was always coming back to Vilnius in-between the postings. The key at that time was to strengthen our independence, to join the institutions in Europe, in the transatlantic space, EU and NATO, which we considered in Lithuania as part of our identity, where we belong, and where we saw our future. We succeeded joining both in 2004.

Then I completed two tours in Brussels, one being the ambassador to the Political and Security Committee of the European Union, and after that ambassador to NATO. Later I was seconded to the European External Action Service (EEAS), which just marked its 10th anniversary. During these 10 years used the experience of diplomats from the Member States. So, it is temporary. I’m looking forward to returning to my own service in a couple of years. Georgia and Tbilisi was the

first EU posting: the EU has a civilian monitoring mission there, EUMM, which was launched after the war in 2008: 200 Europeans, 100 local Georgians – we were trying to first of all monitor and sustain the peace there and assist in resolving the frozen conflicts there.

The last four years I was in Azerbaijan, I had a similar job as the Head of the EU Delegation in Baku. Very similar, yet very different. I think Azerbaijan is a very important partner in the Eastern neighborhood of the European Union. Now, yes, I am in Kazakhstan. The distances here we need still to grasp, but I think what matters, once again returning to your first question, is that trust in our relationship. I think it’s the trust of European institutions and European leaders – it is an honor to represent the European Union and represent it in such an important partner country as Kazakhstan, which is a global player on its own and a crucial leader in Central Asia, and the biggest trade partner of the European Union in the region. Therefore, the job here is interesting and challenging, I look forward to maintaining and developing our relations.

World Monitor: In 2021, 9 countries appointed new ambassadors, who started their missions around September 1. Is there any specific reason for that, or what was behind this decision, this situation in the world or the general policy of the EU, which slightly changed the direction of cooperation with these countries? What is it about?

Well, it depends on how you are looking at it. I think that this year in September when I came, I was not the only one new. There were several other colleagues. If I’m not mistaken there were seven ambassadors from EU Member States who arrived around the beginning

of September. Actually, we are very grateful for the President here, for the Kazakh authorities, who enabled us very quickly to present our appointment letters and start our full-fledged work. It is about one-third of the 21 EU Member States embassies, which are present in Nur-Sultan. Strong presence shows how important Kazakhstan is as a partner to the European Union and its Member States. If you calculate that the normal term of the ambassador is three or four years, then changing one-third or one-fourth of it is a natural rotation. We all do that, it is part of our diplomatic life. We take it as an inevitable part of our service that we need to move with our households and families.

The main part of our work is communications and networking, knowing people, meeting people, establishing relations. Pandemic has restricted us all in doing that. Everything became more difficult: work, traveling, contacts. Our appointment coincided with exiting from the lockdown, and it helps. We work as a team, Team Europe, and therefore it is so good to have 21 ambassadors (out of 27 EU member states) present here. We have experience, energy and motivation in our Team Europe. We are all set now to move our relations forward.

World Monitor: How do you assess the potential of Kazakhstan as one of the leading states in Central Asia and how will the Enhanced Partnership and Cooperation Agreement with the EU, which entered into force in March 2020, affect relations between Kazakhstan and the EU? What are the changes that this agreement has brought, and is it expected to bring even more to Kazakhstan? In addition, in your opinion, what horizons does it open and what opportunities does it provide?

First of all, it is very difficult to underestimate the potential of Kazakhstan. A hugely important, developed country with capable people and a lot of resources. We are not speaking of just one specific area definitely, there are many of them; and probably every aspect of the modern life, economy, and connectivity applies to Kazakhstan as well as to the relations between the EU and Kazakhstan. What is the Enhanced Partnership and Cooperation Agreement? First and foremost, it has provided us with the new, modern legal base for our relationship for decades to come. If you look back in the mid-1990s, we had simple, kind of 1.0 Partnership and Cooperation Agreements – nothing wrong with them – but looking 20 years back into the different developments of our countries and our own lives, we understand how much has changed. As life moved on, the updates were inevitably needed. You can compare a 20-year old agreement with a 20-year old car – it may still run, but an upgrade would be definitely desirable.

Jokes aside, this new agreement covers political, sectorial, and trade areas. Altogether, it covers 29 most important areas of our life. It opens new possibilities. It sets the framework for the political dialogue in all areas, on all levels. I hope it would enable and push for more possibilities in our trade. Unfortunately, the pandemic coincided with its entering into force, so not all the potential was utilized yet. Nevertheless, even during pandemic EU and Kazakhstan maintained their positions in trade. Without a pandemic we would've moved further. Now that we exit the lockdowns, we will look for ways of fully enacting the potential of the Enhanced Partnership and Cooperation Agreement. Summing up, it is the new legal base for developing our relations, setting up the political dialogue

framework, and focusing the attention of the EU: it is the first agreement of this type in Central Asia. No surprise that it was signed with Kazakhstan. It gives Kazakhstan access to more of the EU programs, and attracts more attention, which nowadays is not so easy in Brussels. Thus, it is a legal platform, political and practical toolkit for enhancement of our relations.

World Monitor: What sectors of the economy will receive more attention now with the framework of a closer strategic program of a partnership between the EU and Kazakhstan?

Once again, all sectors are important and quite developed. The EU is Kazakhstan's main trade partner. The EU is the largest investor in Kazakhstan. Kazakhstan is our main trading partner in the region of Central Asia. To maintain that is already a big task, and we will definitely try to do so, maintain it and try to build on it and expand it. Historically, oil and gas have dominated our trade. Then our energy cooperation broadened, it started expanding into other areas, and now a lot will be determined by the implementation of the "Green Deal". That's the new reality in the world, and especially in the European Union. To advance our fight against the climate change, to change the way we live, the way we structure our economies, we need partners. We need partners because we cannot win alone. We need partners like Kazakhstan.

We encourage partners to go for their own commitments for the greenhouse gas emissions, for CO₂, for methane emissions. It is in line not only with our interests, but also with interest of the people in Kazakhstan. Switching away from coal is good for air quality, it is good for health, it is good for the availability of water, which is getting more scarce in the whole region.

The EU not only encourages partners, but also has a lot to offer. First of all, technologies of the renewables, solar, wind and geothermal energy, carbon capture, energy efficiency technologies, production of green hydrogen, sustainability of the electrical grids, legislation enabling balancing and sustainability of grids, and much more. Besides technologies, we offer experiences in dealing with social consequences of switching from mining coal and coal-heavy industries to creating more SMEs, more jobs. As you can see, it's the whole package. This will be in the center of our attention for quite some time.

The second area, which I would mention is connectivity. It encompasses all modes of transport, digital and people-to-people connectivity. We underline the importance of the Middle Corridor, which is connecting Europe and Asia, EU-Central Asia, EU-Kazakhstan. Choices and alternatives are always welcome, and healthy competition is good for business. Digital connectivity, internet, is also important. It is crucial that we get people traveling again.

Another important sector would be agriculture and forestry, and the water management. We spoke about it during our most recent EU-Kazakhstan Business Platform meeting with the Prime Minister.

Last but not least, I would like to mention minerals. During the pandemic we all saw how affected we were by the lack of some raw materials, the disruption of some chains of supply. Kazakhstan has a lot to offer. EU is interested and ready to offer green and sustainable mining and processing technologies.

We spoke about economy and technologies, but we can't forget the society as such, the development of the

human capital, because none of this would be possible without investments into the human capital, without addressing key areas of education, health, open and democratic and civil society. These are the prerequisites of building a modern society.

World Monitor: Yes. Thank you for that. Ambassador, you have mentioned in the beginning that we had the opportunity, the board of directors of EUROBAK had the opportunity to meet with you. In your opinion, being an honorary member of EUROBAK board of directors, and speaking from the perspective of diplomatic missions, as well as given the structural development of business associations around the world, how closely does the association in Kazakhstan cooperate with the government agencies, and how quickly and efficiently are the issues of member companies being resolved? Also, it would be interesting to know how your participation in the association's activities might support the dialogue between the business and government, what do you think?

First, it is a privilege to be an honorary member of the EUROBAK Board of Directors. Our first meeting was extremely interesting. I was more in the listening mode because for me as for a newcomer it is important not to rush offering solutions, but first to listen and to understand what are the problems, priorities and opportunities. I thank you very much first for your willingness to cooperate, for your openness and trust. From my side, I look forward to working together with you. Business associations are created in order to have a stronger impact. When you are in a team like Team Europe, you are stronger and more visible, and your impact is definitely bigger. Same with

EUROBAK: it was invited to observe an EU-Kazakhstan Business Platform, it can bring up issues, ask questions, and I hope to see you at the future platforms as well. What matters is not only that one hour which we spend in the room or online, but also the preparatory process. We have some accomplishments already. I noted the openness of the governmental institutions for the dialogue with the private sector. I clearly remember the President saying in his remarks a couple of weeks ago that Kazakhstan needs partners and investments.

You need latest technologies and financial tools to compete in the global market. The EU is the biggest investor and the biggest trade partner. There is always a room for improvement, in terms of the business climate, in terms of the rule of law. We hope for more connectivity, return of travel, ending of the pandemic. There will always be a competition, especially with the neighboring countries. These countries are not only competitors, but they offer their various advantages. The more cooperation there is, something the EU has always been encouraging, the better it is for all. We need cooperation in shared water management, we cannot advance connectivity alone, and we need to work together in many areas.

It would be interesting to make a business climate report. We have had good examples in some countries that really worked fine, so we may use that example here. When you monitor changes over several years, it gives you much better perspective of the trends and developments. EU-Central Asia Business Forum in Bishkek, which involves the Executive Vice President of the European Commission as well as several Prime Ministers, including the Kazakhstan Prime Minister, is an excellent opportunity to think about

it. It is also an opportunity to learn about different issues and jointly look for solutions. I see EUROBAK and its businesses represented as our fellow players on the "Team Europe".

World Monitor: Yes. We very much appreciate your involvement and being there in dialogue with the businesses. We firmly believe that it is extremely important to have diplomatic support in whatever the business has to say and especially the support in engaging in the dialogue with the government of Kazakhstan. It's been a great honor for us as an association to work jointly with the Delegation over the years, ever since we have been supported by the Delegation in 1999. Ambassador, just to wrap up, our editorial team and the secretariat of EUROBAK are always keen to talk to ambassadors and business leaders and decision makers in the country and to touch a little bit on a personal note. So, to say to put a human face to a name, an official name, to an official title. That's why we wrap up our interviews on how you make your career or know who you are, you know. You mentioned that you started your career almost 30 years ago in November, right?

Yes, it is 30 years for me in the diplomatic service in November this year.

World Monitor: Could you tell us about the life of EU Ambassador? What is behind the scenes? What kind of literature do you like to read? What do you recommend those who are viewing or reading this to read? How do you like to spend your free time? What is important to you and why? These kind of questions, if you could elaborate on that?

This is a very extensive question. I think there is a humble human being behind the ambassador title in most of the cases. There is much less mystery, drama, glamour, or whatever people may imagine. The main task of the ambassador is to maintain and develop relations between countries and organizations, between people. There is a lot of work involved in that, including a lot of the managerial tasks and official duties. Probably quite similar to a leader in a business company.

Many may imagine that diplomats get paid for talking, however, diplomats are earning their living by listening. We are trying to be good listeners. That's important because we need to understand the country of our posting. We are interpreters of what's going on and why, and what the ways forward are. Skills of cooperation are also essential. The EU today adopts "Team Europe" approach. It is very dear for me personally because I grew up playing basketball, which is a team sport. Speaking of sports, I also like tennis, volleyball, and now I moved to golf and can combine both team and individual aspects in sport. I like biking and hiking, and I already did it in Nur-Sultan. In Burabay I already climbed on top of the mountain and enjoyed a splendid view! When you spend hours in the office, sport is an excellent and much needed way of spending your free time, to keep some balance and breathe fresh air.

I need to say that behind every successful ambassador, in most of the cases, there is a supportive spouse, and there is one in my case to whom I'm very grateful for going with me to different postings and taking a huge burden of everything that needs to be done at home, at the Residence, which enables me to dedicate more time to work. It is important that diplomats maintain the relationship not only with

the government institutions, but explore the country as wide and deep as possible, and that means traveling, talking to a variety of people, businesses of course but also the artists, civil society, students and so on. We often measure the volumes of trade, but the number of exchange students, of tourists, art exhibitions is also valuable. The world is getting smaller, and while the pandemic kicked us off track for a while, but we need to restart the tourism. It is important for knowing each other's countries and people; it helps the development of small business and regions.

In terms of reading, I think many of us wish there was more time for books. Every day starts with news of the country, of the region, of back home, of Brussels, of institutions, and a lot of papers to be looked at. I like reading a good science fiction, but more science than fiction. I would highly recommend one book, which is still with me, it's always traveling with me, called *Physics of the Future* by Michio Kaku. I keep following how much of his predictions are proving valid.

It is very important to keep consistency, in business, and in daily life. In the EU we play by rules, we try our best, and that need to be part of our everyday life, all through. This means respecting values and principles. I want the people to know that the doors of the EU Delegation here, and my doors are always open. We greet everybody with open mind and open heart to listen, to learn, to understand, and make friends. That's essential for moving relations forward.

World Monitor: Ambassador, thank you so much. This has been an extremely valuable time and we really appreciate your answers. It's great to understand what a true diplomat is. And when you were describing

it, I think this is what ambassador actually means, right? Translating the values of the country or a brand or whatever you are representing as an ambassador. It never struck me this way that an ambassador is actually someone who translates values of the European Union to the country where you are posted. That's kind of like an insight I just got, so thank you very much for that. Thank you for the recommendation of the book. I'm curious what it says about our future, like 2022. I do hope and believe that we go back to tourism and that means getting to travel again, getting to explore other countries and to meet each other in person and have our life back. I hope that comes from *The Physics of the Future* book.

Our lives have been affected by so many crises, be it 9/11 or the financial crisis ten years ago, they changed many aspects of our life. Yet we managed. I hope for the same with this pandemic. We need to learn, adjust and move on. I think there is no other way than doing it together.

World Monitor: True. Thank you very much, Ambassador. A great honor and a true pleasure to have been speaking with you. We look forward to cooperating and working with you for your short-term posting as you said. Only short term, I'm disappointed. . .

We never know, but it cannot be forever. Short is good because it encourages you to do things fast.

World Monitor: True. Thank you very much, Ambassador. Have a good day.

Thanks, you too, Julie. All the best to your colleagues in EUROBAK. Thank you!

PEOPLE HELPING PEOPLE



 **santo**



www.santo.kz





Миссия посла – поддерживать и развивать отношения между странами и людьми



Кестутис Янкаускас,
Посол Европейского
Союза в Республике
Казахстан

Ставшее уже традиционным и регулярным, онлайн-мероприятие ЕВРОБАК Talk порадовало превосходной возможностью пообщаться и задать все интересующие вопросы Его Превосходительству Послу Европейского Союза в Казахстане – Кестутису Янкаускасу.

Для нас большая честь и огромное удовольствие приветствовать на мероприятии «ЕУРОБАК Talk» Его Превосходительство - Кестутиса Янкаускаса, Посла Европейского Союза в Республике Казахстан. Ваше Превосходительство, добрый день.

Добрый день, Юлия. Добрый день всем нашим слушателям и читателям. А также спасибо ЕУРОБАК за то, что организовали эту встречу.

Ваше Превосходительство, поздравить Вас с недавним официальным вручением Ваших верительных грамот. Для нас большая честь быть одними из первых, кто берет у Вас интервью. Не могли бы Вы поделиться с нами своими первыми впечатлениями о Казахстане?

Разумеется! Действительно, я «новенький» в Казахстане, я здесь всего пару месяцев. Учитывая тот факт, что мы ожидаем выпадения первого снега, мое первое впечатление о Казахстане – это «холодная» страна. «Холодная» страна людей с «теплым» сердцем. Вообще, здесь не так уж и холодно, как мне говорили ранее. Я слышал, что о Казахстане, особенно о городе Нур-Султан, можно судить только после того, как вы «пережили» первую зиму. Однако Казахстан для меня не совсем новая страна. Да, это мое первое назначение и мой первый визит сюда, но я наслышан о вашей

стране от моих казахстанских друзей в Вильнюсе, в посольстве. Мне рассказывали о Казахстане во время моей работы в других странах, особенно во время моего последнего назначения, у нас были очень хорошие казахстанские коллеги в Баку, в посольстве, коллеги, которые руководили программой ТРАСЕКА. К тому же в своей родной Литве я много раз встречал дипломатов с казахстанской земли и специалистов, которым посчастливилось работать в Казахстане. Я приехал с полным багажом хороших впечатлений. Конечно же, мы знаем о Казахстане благодаря проведению EXPO и Председательству в ОБСЕ. Казахстан – важный партнер для Европы, а также для Литвы с точки зрения торговли, транспорта и коммуникаций.

Что касается первых двух месяцев, я старался путешествовать столько, сколько мог. Я посетил Алматы, где у нас состоялась плодотворная встреча с Советом Директоров ЕВРОБАК. Мы отправились с группой европейских послов в г. Актау, посетили порт и приняли участие в конференции по вопросу взаимосвязанности. Недавно в выходные я съездил в Бурабай. Красивое, очень красивое место. И я знаю, что есть множество других таких мест. Так что я с нетерпением жду возможности посетить их. У нас есть несколько лет, чтобы узнать страну и развить наши отношения. Я считаю, что радушие, гостеприимство, открытость граждан Казахстана для Ев-

ропы и заинтересованность в развитии сотрудничества, все это – отличное начало.

Полностью согласна с Вами. На протяжении многих лет мы, как Ассоциация, были свидетелями всего того, что Вы только что описали. Более 20 лет Вы занимали ответственные и почетные должности в Европе и США, и в начале 2015 года впервые попали в Грузию, став Главой Миссии наблюдателей ЕС в Тбилиси. Затем был Баку, и вот теперь Центральная Азия, Казахстан. Что для Вас означает эта смена курса? И как этот шаг повлиял на Вашу жизнь в целом?

Назначения, о которых вы упомянули, являются лишь частью моей дипломатической карьеры, но я думаю, что люди, которые слушают меня и читают, скажут, что у меня наблюдается тенденция движения на Восток. Что ж, в какой-то мере это так. Позвольте мне вернуться немного назад, лет так на 30. Говоря о цифре 30, пользуясь случаем, я бы хотел поздравить всех казахстанцев с 30-летием Независимости. В этом году и я отмечаю юбилей – 30-летие дипломатической службы Литвы.

Я начал свою деятельность в ноябре 1991 года. В то время Литва была на пути восстановления своей независимости, а я учился на последнем курсе факультета истории Вильнюсского университета. Я помню, как наш министр иностранных дел по телевидению призывал молодых людей, владеющих иностранными языками и желающих работать «неограниченное количество часов», присоединиться к команде вновь созданного Министерства иностранных дел. Работать в МИДе

с самых первых дней было огромной честью и привилегией.

Итак, за 30 лет службы я работал в нескольких странах, сначала в Швеции, затем в Соединенных Штатах. В перерывах между назначениями всегда возвращался в Вильнюс. Ключевым моментом в то время было укрепление нашей независимости и присоединение к учреждениям в Европе, в трансатлантическом пространстве, к ЕС и НАТО, так как мы считали это частью нашей идентичности, к которой мы принадлежим и где мы видели свое будущее. И удалось нам это в 2004 году.

Затем у меня было два назначения в Брюсселе: я был послом в Комитете по политическим вопросам и вопросам безопасности Европейского Союза, а после – послом в НАТО. Далее меня направили в Европейскую службу внешних связей (ECBC), которая как раз отметила свое 10-летие. За эти 10 лет использовался опыт дипломатов из государств-членов. Так что это временно. Я с нетерпением жду возвращения на свою службу через пару лет. Грузия, Тбилиси, – мое первое назначение от имени ЕС: у ЕС там есть гражданская миссия наблюдателей, МНЕС, которая была создана после войны в 2008 году: 200 европейцев, 100 граждан Грузии – мы пытались, прежде всего, осуществлять мониторинг и поддерживать мир, способствуя разрешению замороженных конфликтов.

Последние четыре года в Азербайджане я занимал аналогичную должность главы Представительства ЕС в Баку. Очень схожие, но в то же время такие разные страны. Я считаю, что Азербайджан весьма важный партнер в восточном сосед-

стве Европейского Союза. Сейчас я получил назначение в Казахстане. Нам еще предстоит понять существующие различия во взглядах, однако я уверен, что самое важное, и снова возвращаясь к вашему первому вопросу, это доверие в наших отношениях, доверие европейских институтов и европейских лидеров. Для меня большая честь представлять Европейский Союз в такой особенно важной стране-партнере, как Казахстан, который сам по себе является глобальным игроком и очень значимым региональным лидером в Центральной Азии и крупнейшим торговым партнером Европейского Союза. Так что работа здесь интересная и сложная, мы поддерживаем и развиваем наши отношения.

В 2021 году в 9 странах назначены новые послы ЕС, которые приступили к своей деятельности с 1 сентября. С чем связаны подобные перестановки? Что повлияло на подобные решения: ситуация в мире или общая политика ЕС, которая несколько меняет заданные прежде курсы сотрудничества с указанными выше странами?

Ну, это зависит от того, как на это посмотреть. Насколько я помню, в сентябре текущего года, когда я прибыл, я был не единственным «новеньким». Было еще несколько моих коллег. Если не ошибаюсь, в начале сентября прибыло семь послов ЕС. Мы очень благодарны президенту, властям Казахстана, которые позволили нам в очень короткие сроки вручить наши грамоты и в полной мере приступить к работе. В Нур-Султане представлено около одной трети посольств – 21 государства-члена ЕС. Такое активное присутствие ЕС показывает насколько Казахстан важен как пар-



тнер для Европейского Союза и его государств-членов.

Обычно, срок полномочий посла составляет три, четыре, иногда пять лет, и изменение одной трети или одной четверти состава будет естественным циклом. У всех послов так, это часть нашей дипломатической жизни. Мы воспринимаем это как неизбежную часть нашей работы – постоянные переезды вместе со всей семьей.

Основная часть нашей работы – это общение и установление контактов, знакомство с людьми, встречи с людьми, налаживание отношений. Пандемия внесла свои ограничения в этот план. Все стало сложнее: работа, путешествия, контакты. Наша нагрузка совпала с выходом из локдауна, что очень кстати. Мы работаем как одна команда, как Team Еurore, и присутствие в Казахстане 21 посла (из 27 государств-членов ЕС) дает нам преимущество. Мы, как Team Еurore, обладаем опытом, энергией и мотивацией. Мы все настроены на развитие наших отношений.

Как Вы оцениваете потенциал Казахстана, как одного из лидирующих государств Центральной Азии? И как повлияет Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве (СРПС) с ЕС, которое вступило в силу в марте 2020 года, на отношения между Казахстаном и ЕС? Что изменило это Соглашение, и какие еще ожидаются изменения? На ваш взгляд, какие горизонты открываются и какие возможности предоставляются в рамках данного Соглашения?

Во-первых, наверное, очень сложно недооценить потенциал Казахстана, страны, обладающей высокой

значимостью с хорошими темпами развития, квалифицированными специалистами и огромными ресурсами. Речь идет не только об одной конкретной области, их много; и, вероятно, все аспекты современной жизни, экономики, взаимосвязанности применимы как к Казахстану, так и к отношениям между Казахстаном и ЕС.

Что представляет собой Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве? Прежде всего, оно заложило новую современную правовую базу для наших отношений на десятилетия вперед. Оглядываясь назад, возьмем к примеру середину 1990-х годов, у нас были простые соглашения о партнерстве и сотрудничестве, так сказать уровня 1.0, вполне эффективные на то время. Однако, спустя 20 лет, учитывая различные события, происходившие в наших странах и в нашей жизни, мы понимаем, насколько все изменилось. Жизнь шла своим чередом, и обновления были неизбежны. Договор 20-летней давности можно сравнить с автомобилем 20-летней давности – он все еще ездит, но обновить его определенно стоит.

А если серьезно, это новое Соглашение охватывает сферы политики, отраслей экономики и торговли. В нем 29 основных пунктов, затрагивающих практически все сферы нашей жизни. Оно закладывает основу для политического диалога во всех областях, на всех уровнях. Я надеюсь, что данное Соглашение расширит возможности нашей торговли. К сожалению, момент вступления Соглашения в силу совпал с пандемией, поэтому его потенциал еще не был использован в полной мере. Тем не менее, даже во время пандемии ЕС и Казахстан смогли сохранить свои позиции в торговле.

Без пандемии мы продвинулись бы еще дальше. Сейчас, когда мы выходим из локдауна, мы будем искать способы полностью реализовать потенциал Соглашения о расширенном партнерстве и сотрудничестве. Резюмируя, можно сказать, что это новая правовая база для развития наших отношений, основа политического диалога и привлечения внимания ЕС: это первое соглашение такого рода в Центральной Азии. Неудивительно, что оно было подписано с Казахстаном. В рамках данного Соглашения Казахстану предоставляется доступ к большему количеству программ ЕС. Благодаря этому Соглашению Казахстан привлекает больше внимания, что в настоящее время является не простой задачей в Брюсселе. Таким образом, это правовая платформа, политический и практический инструмент для развития наших отношений.

На Ваш взгляд, каким отраслям, сферам экономики сейчас будет уделено большее внимание в рамках более тесного стратегического партнерства ЕС и Казахстана?

Повторюсь, все отрасли важны и достаточно развиты. ЕС – главный торговый партнер Казахстана. ЕС – главный инвестор в Казахстане. А Казахстан – наш главный торговый партнер в регионе Центральной Азии. Сохранение таких отношений – уже большая задача, и мы обязательно сделаем все возможное для поддержания, развития и расширения нашего сотрудничества. Исторически сложилось так, что нефть и газ преобладали в нашей торговле. Затем мы расширили энергетическое сотрудничество, охватывая и другие сферы. Теперь многие аспекты будут определяться реализацией «Зеленого курса». Это наша новая ре-

альность, особенно в Европейском Союзе. Для продвижения борьбы с изменением климата, изменения нашего образа жизни и структуры экономики, нам нужны партнеры. Нам нужны партнеры, потому что невозможно победить в одиночку. Нам нужны такие партнеры, как Казахстан.

Мы призываем партнеров выполнять собственные обязательства по уменьшению выбросов парниковых газов, CO₂, метана. Это соответствует не только нашим интересам, но и интересам казахстанцев. Отказ от угля положительно скажется на качестве воздуха, состоянии здоровья людей, а также окажет благоприятное воздействие на доступность водных ресурсов, нехватка которых становится актуальной проблемой для всего региона.

ЕС не только призывает партнеров к действиям в этом направлении, но может также многое предложить. Прежде всего, это технологии возобновляемых источников энергии, солнечная, ветровая и геотермальная энергия, технологии улавливания углерода, повышения энергоэффективности, производство зеленого водорода, устойчивость электрических сетей, законодательство, обеспечивающее балансировку и устойчивость сетей, и многое другое. Помимо технологий, мы предлагаем опыт преодоления социальных последствий перехода от добычи угля и тяжелой угольной промышленности к созданию большего числа малых и средних предприятий и рабочих мест. Как видите, у нас целый пакет предложений. Все это будет в центре нашего внимания еще очень долгое время.

Вторая область, которую я хотел бы упомянуть, – это взаимосвязан-

ность. Она охватывает все виды транспорта, цифровые и межличностные связи. Мы подчеркиваем важность Среднего коридора, который соединяет Европу и Азию, ЕС-Центральную Азию, ЕС-Казахстан. Возможность выбора и наличие альтернативы всегда приветствуется, а здоровая конкуренция идет на пользу бизнесу. Цифровая связанность, интернет, тоже имеет большое значение. Крайне важно, чтобы люди снова начали путешествовать.

Еще один значимый сектор – сельское и лесное хозяйство, управление водными ресурсами.

И последнее, но не менее важное, я хотел бы упомянуть про минеральное сырье. Пандемия показала насколько сильно мы уязвимы из-за нехватки некоторых видов сырья, нарушения некоторых цепочек поставок. Казахстану есть что предложить. ЕС заинтересован и готов предложить экологически чистые и устойчивые технологии добычи и переработки.

Мы говорили об экономике и технологиях, но нельзя забывать об обществе как таковом, о важности развития человеческого капитала, потому что все это было бы невозможно без инвестиций в человеческий капитал, без решения ключевых проблем в сферах образования и здравоохранения, без открытости и демократического гражданского общества. Без всего этого невозможно построить современное общество.

Да. Спасибо Вам за ответ. Господин Посол, Вы вначале упомянули о Вашей встрече с Советом директоров ЕВРОБАК. Как вы считаете, будучи почетным членом совета директоров

EUROBAK, и с точки зрения дипломатических миссий, а также с учетом структурного развития бизнес-ассоциаций во всем мире, насколько тесно Ассоциация в Казахстане сотрудничает с государственными органами и насколько быстро и эффективно решаются вопросы компаний-членов? Также было бы интересно узнать, как, по Вашему мнению, Ваше участие в деятельности Ассоциации может помочь поддержать диалог между бизнесом и властью?

Во-первых, для меня большая честь быть почетным членом Совета Директоров ЕВРОБАК. Наша первая встреча прошла весьма интересно. Я был больше настроен слушать, потому что для меня, как «новенького» в Казахстане, важно не предлагать решения, а сначала выслушать и понять, какие есть проблемы, что является приоритетом и какие существуют возможности. Я хочу выразить благодарность за ваше желание сотрудничать, за вашу открытость и доверие. Со своей стороны, я с нетерпением жду совместной работы с вами. Бизнес-ассоциации создаются для того, чтобы иметь более сильное влияние. Когда вы в такой команде, как Team Europe, вы сильнее и заметнее, и ваше влияние определено больше. То же самое и с ЕВРОБАК: бизнес ассоциация приглашена на заседания бизнес платформы ЕС-Казахстан качестве наблюдателя, ей предоставлена возможность поднимать проблемы, задавать вопросы, и я надеюсь увидеть вас также на будущих заседаниях бизнес платформы. Важно не столько заседание, которое длится около часа, сколько сам процесс подготовки. У нас уже есть некоторые достижения. Я заметил, что казахстанские государствен-



ные структуры открыты к диалогу с частным сектором. Я хорошо помню, как Президент пару недель назад сказал в своем выступлении, что Казахстану нужны партнеры и инвестиции.

Для того, чтобы конкурировать на мировом рынке, нужны новейшие технологии и финансовые инструменты. ЕС является крупнейшим инвестором и крупнейшим торговым партнером. Когда речь идет об улучшении делового климата и обеспечении верховенства права, для совершенствования не бывает пределов. Мы надеемся на расширение возможностей взаимосвязанности, возвращение путешествий, победу над пандемией. Всегда будет место конкуренции, особенно с соседними странами. Однако эти страны не только конкурируют, но и предлагают различные преимущества. Чем больше сфер сотрудничества, что ЕС всегда приветствует, тем лучше для всех. Нам необходимо сотрудничать в области управления совместными водными ресурсами, так как мы не можем продвигать возможности взаимосвязанности в одиночку, поэтому нам нужно работать вместе во многих областях.

Было бы интересно сделать отчет о бизнес-климате. У нас есть успешный опыт составления таких отчетов в ряде стран, и мы могли бы его применить здесь. Если отслеживать изменения в течение нескольких лет, мы получаем гораздо четкое представление о тенденциях и развитии ситуации. Бизнес-форум ЕС-Центральная Азия в Бишкеке, в работе которого примут участие Исполнительный вице-председатель Европейской Комиссии, а так-

же несколько премьер-министров, в том числе премьер-министр Казахстана, является прекрасной возможностью обсудить все эти вопросы. Также участники смогут выявить различные проблемные моменты и найти совместные пути их решения. Я знаю, что ЕВРОБАК и компании, интересы которых представляет ЕВРОБАК, являются нашими товарищами по команде «Team Europe».

Да. Мы очень ценим Ваше участие и диалог с компаниями. Мы твердо убеждены в том, что чрезвычайно важно иметь дипломатическую поддержку во всем, что требуется для бизнеса, и особенно поддержку в диалоге с правительством Казахстана. Для нас, как для Ассоциации, огромная честь работать вместе с Представительством ЕС на протяжении многих лет, с тех пор как мы заручились вашей поддержкой в 1999 году.

Господин Посол, в заключение, редакция нашего журнала и секретариат ЕВРОБАК при беседе с послами, крупными бизнесменами и лицами, принимающими решения в стране, любят поговорить немного о личных вещах. Так сказать, придать человеческий облик официальному статусу и должности.

Поэтому, мы бы хотели завершить наше интервью вопросом о том, как сделать карьеру или найти свой путь. Вы упомянули, что начали свою карьеру почти 30 лет назад, в ноябре, верно?

Да, в ноябре этого года будет 30 лет моей дипломатической службы.

Не могли бы Вы рассказать о жизни посла ЕС? Что остается за кадром? Какую литературу Вы любите читать? Что Вы посоветуете прочитать нашим читателям? Как Вы любите проводить свободное время? Расскажите, пожалуйста.

Это очень обширный вопрос. Я считаю, что за должностью посла, в большинстве случаев, стоит скромный человек, Гораздо меньше тайн, драмы, гламура и всего того, что люди могут себе представить. Основная задача посла - поддерживать и развивать отношения между странами и организациями, между людьми. Должность посла подразумевает много работы, в том числе множество управленческих и служебных обязанностей. Наверное, очень похоже на функции руководителя компании.

Многие могут считать, что дипломатам платят за разговоры, однако дипломаты зарабатывают на жизнь тем, что слушают. Мы стараемся быть хорошими слушателями. Это важно, потому что нам нужно понимать страну, в которой мы находимся. Мы интерпретируем, разъясняем, что происходит, почему это происходит и каковы дальнейшие шаги. Крайне важны также навыки сотрудничества. Сегодня ЕС придерживается подхода «Team Europe». Лично для меня это очень близко, потому что я вырос, играя в баскетбол, а это командный вид спорта. Если говорить о спорте, то мне еще нравится теннис, волейбол, а сейчас я переключился на гольф, который совмещает особенности как командного, так и одиночного видов спорта. Я люблю кататься на велосипеде и ходить в походы, что

мне уже удалось сделать в Нур-Султане. В Бурабае я уже поднялся на вершину горы и смог насладиться прекрасным видом! Когда вы часами сидите в офисе, спорт - отличный и очень полезный способ провести свободное время, чтобы сохранить баланс и подышать свежим воздухом.

Я должен сказать, что в большинстве случаев за каждым успешным послом стоит огромная поддержка супруги/супруга. В моей жизни есть такой человек. Я безгранично благодарен своей супруге за то, что она рядом со мной, куда бы меня не назначили, и берет на себя большую часть вопросов, касающихся дома, резиденции, так, чтобы я мог больше времени уделять работе. На мой взгляд, для дипломатов важно не только поддерживать отношения с государственными учреждениями, но и исследовать страну как можно шире и глубже, а это значит путешествовать, разговаривать с разными людьми, с представителями бизнеса, конечно, но также с художниками, гражданским обществом, студентами. и так далее. Мы часто измеряем объемы торговли, но количество студентов по обмену, туристов, художественных выставок тоже имеет значение. Мир становится тесным, и, хотя пандемия на время сбивала нас с толку, нам нужно возобновить туризм. Важно узнавать страны и народы друг друга; это помогает развитию малого бизнеса и регионов.

Что касается чтения, я считаю, что многие хотели бы располагать большим количеством времени на чтение книг. Каждый день начинается с новостей страны, региона, родины, Брюсселя, различных учреждений, и

еще с огромного количества бумаг, которые нужно просмотреть. Я люблю читать хорошую научно-фантастическую литературу, но больше научную, чем фантастическую. Я очень рекомендую к прочтению одну замечательную книгу, которая всегда со мной, - «Физика будущего» Митио Каку. Я продолжаю наблюдать за тем, насколько верны были его прогнозы, которые сейчас сбываются.

Очень важно сохранять последовательность как в бизнесе, так и в повседневной жизни. В ЕС мы играем по правилам, мы прилагаем все усилия для достижения успеха, и я считаю, что такого подхода нужно придерживаться и в повседневной жизни, всегда. Это уважение ценностей и принципов. Я хочу, чтобы люди знали, что двери Представительства ЕС и двери моего офиса всегда открыты. Мы придерживаемся непредвзятого и открытого подхода ко всем, готовы слушать, учиться, понять и заводить друзей. Это есть основа для развития отношений.

Господин Посол, большое Вам спасибо. Мы благодарим Вас за уделенное время и за Ваши ответы. Приятно понимать, кто такой настоящий дипломат. Все Вами перечисленное, я считаю, это и есть то, что на самом деле подразумевает «посол», верно? Передача ценностей страны, бренда или того, что Вы представляете в качестве посла. Я никогда не представляла, что посол - это на самом деле тот, кто «транслирует» ценности Европейского Союза в стране, в которой он находится. Это своего рода открытие для меня,

благодарю Вас. Спасибо за рекомендацию книги. Мне любопытно, что в ней говорится о нашем будущем, скажем, о 2022 году. Я очень надеюсь и верю в то, что мы сможем восстановить туризм, а это значит снова будем путешествовать, исследовать другие страны, знакомиться вживую и вернем наш былой образ жизни. И я надеюсь, что в книге «Физика будущего» так и написано.

Мы пережили столько кризисов, будь то 9/11 или финансовый кризис, который произошел десять лет назад. Они повлияли на многие аспекты нашей жизни, изменили их. Но мы все же справились. Надеюсь, мы также справимся и с пандемией. Нам нужно учиться, приспосабливаться и двигаться дальше. А это возможно только совместными усилиями.

Верно. Большое спасибо, господин Посол. Для меня большая честь и настоящее удовольствие беседовать с Вами. Мы надеемся на сотрудничество и работу с Вами. Очень жаль, что Вы приехали к нам на такой короткий срок...

Никогда нельзя знать всего наперед, но мы знаем, что ничего не может длиться вечно. Короткий срок - это хорошо, потому что есть стимул действовать быстро.

Большое спасибо, Господин Посол. Хорошего Вам дня!

Спасибо и вам, Юлия. Желаю всего наилучшего вашим коллегам в ЕВРОБАК. Благодарю!



Increasing the attractiveness of Kazakhstan by improving the banking, investment and insurance systems



Madina Abylkassymova,
the Chairperson of the
Agency for Regulation and
Development of Financial
Market (ARDFM)

World Monitor's editorial staff spoke with Madina Abylkassymova, the Chairperson of the Agency for Regulation and Development of Financial Market (hereinafter - the "Agency"), on the adopted complex of anti-crisis measures against the backdrop of the coronavirus pandemic, ensuring the stability of the banking sector, on the results of an independent quality review of the banking sector's assets, on the development of the stock market and transferring part of the people's pension savings to private management.

What measures have been taken to mend and improve the stability of the banking system? What measures are planned and will be implemented in the coming months?

Ensuring the resilience of the banking sector against the backdrop of the coronavirus pandemic and deteriorating economic conditions has been the main task of financial regulators. The Agency, together with the Government and the National Bank, implemented a set of anti-crisis measures in order to mitigate the impact of shocks on the economy and financial system.

During the implementation of anti-crisis measures in the financial sector, we took into account the experience of foreign financial regulators and the recommendations of the International Monetary Fund. In particular, we considered approaches to support capital and liquidity, to release capital buffers, to expand the types of guarantees recognized as highly marketable collateral, and mitigate requirements for the formation of provisions (reserves) when granting deferred payments. Since March 2020, the Agency has introduced 23 temporary prudential regulation measures to support capital and liquidity. Equity capital and liquidity were released in the amount of more than two trillion tenge, which aimed at absorbing bank losses from the pandemic and increasing lending to the economy.

To preserve the ability to service loans and reduce the debt burden during a pandemic, on behalf of the Head of State K.K. Tokayev we provided individuals and SMEs with a timely deferral of loan payments for a period of three to nine months. The grace period was used by over 1.9 million people and 12.5 thousand SMEs.

In the context of the economic crisis, the priority task was to support the financing of SMEs and ensure access to credit resources. On behalf of the president of the country, in order to prevent a decrease in the availability of loans, the National Bank has developed and implemented a SMEs' Preferential Loan Program to replenish working capital at a borrower's rate of 8% since March 2020. In October 2020, the program was extended until the end of 2021 with the expansion of its coverage by including large businesses and bringing the total volume to 800 billion tenge. The program helped to mitigate the negative impact of quarantine measures and support the business activity of SMEs. Thanks to the program, SMEs received 11.1 thousand loans in the amount of 1.1 trillion tenge.

In general, the timeliness of these anti-crisis measures allowed us not only to support the economy during the crisis, but also to minimize the spread of negative influences

on the banking sector. As a result, in 2020, the growth of loans to the economy amounted to 5.5%, and in 8 months of 2021 to 12.5%.

In 2020, the Financial Stability Improvement Program, which has been implemented since 2017, was adjusted to reflect the results of the AQR. Coverage of losses were identified following the results of the AQR was carried out at the expense of the banks' shareholders and the use of a guarantee instrument to cover the credit risks of banks.

Thus, in the context of covering the losses of the banking sector accumulated in previous years, the Agency, in order to prevent an increase in systemic risks in the future, will monitor the implementation of corrective action plans based on the results of the AQR, which will significantly transform the key business processes of banks in accordance with the best international practice and will ensure the sustainability of the development of the banking sector in the long term.

Please tell us about the results of an independent asset quality review of the banking sector. What results were achieved?

For an independent quality review of banking business processes and their compliance with international standards, an independent asset quality review of the largest Kazakh banks (the AQR) was carried out for the first time in 2019, which was completed in March 2020. The AQR methodology was consistent with the methodology of the European Central Bank and minimally adjusted to the specifics of the Kazakhstan market.

The AQR has become the largest project implemented in the financial sector of Kazakhstan. More than 500 employees

of audit and consulting companies, more than 60 employees of the National Bank, and more than 70 independent evaluation companies were involved in the AQR process.

More than 87% of banking sector assets were reviewed, 1.9 billion data points on loans were collected, more than 7,000 large collateralized objects were reviewed throughout Kazakhstan. During the AQR, unique information was collected about the real state of affairs in the country's banking sector, which became the basis for improving banking business processes in accordance with international best practices.

The results of the banks' asset independent review showed sufficient capital reserves to cover the losses identified during the AQR. The capital adequacy ratio for the system as a whole was 12.7% with the regulatory minimum, taking into account capital buffers - 7.5%.

In view of the need for a qualitative improvement of banking processes, as a key aspect of the conducted AQR, we have established the minimum terms for their implementation. It is expected that by the beginning of 2023, banks should completely update their business processes in accordance with international best practices and complete their automation.

We believe that the information obtained during the AQR will also contribute to the effective implementation of the risk-oriented supervision system. Since the approaches, procedures, and methods of collecting and analyzing data used during the program will improve the banking supervision toolkit, which will more effectively, efficiently, and objectively monitor the risks in the banking market in the future.

How does the development of the stock market affect the investment attractiveness of Kazakhstan for foreign investors?

The basic principles for building an efficient stock market include liquidity and availability of the range of financial instruments, the state of the exchange and settlement infrastructure, uninterrupted systems, as well as ease of access for any investor. A lot of work has been done in Kazakhstan to ensure that the local market meets the needs of not only consumers of Kazakhstan, but also allows foreign investors to work in their usual conditions.

Several years ago, the Kazakhstan Stock Exchange (the KASE) launched the services of a central counterparty in the foreign exchange market. In 2020, the functions of the central counterparty were already introduced for all transactions with all securities, and subsequently, the guarantees of the central counterparty for the execution of transactions were extended to the money market. The reliability of the execution of transactions in all segments is a very important advance towards the generally accepted world practice of the exchange market.

At the same time, the further development of the central counterparty includes a number of technical, analytical, and even custom tasks that may not be obvious to an ordinary investor, but they provide the development of trust relations between all market participants and also contribute to an increase in the level of market recognition, including by non-residents.

To this end, work is underway to obtain accreditation of the central counterparty from the European Securities and Markets Authority (the ESMA) in the medium term, which will



make it possible to classify legislation of Kazakhstan with its functioning infrastructure along with the advanced financial markets of Europe and the United States.

Special attention should be paid to the state of the depository infrastructure. The Central Securities Depository of Kazakhstan complies with key international standards and is currently rated A+ by the Thomas Murray rating agency. In the medium term, it is planned to transform the Central Securities Depository from a local central depository into a regional accounting and settlement hub, as well as, in general, to strengthen inter-depository ties with external markets.

In the international indices of MSCI and FTSE Russel, the stock market of Kazakhstan has been classified as Frontier Markets since 2017. We are working to increase its position in these indices to the Emerging level, but even now foreign institutional investors can expand portfolio investments in public companies of Kazakhstan.

In 2021, a re-evaluation was carried out by these services, according to the results of which it was noted that the stock market of Kazakhstan meets the main quality criteria for the Emerging Markets category of MSCI and meets the quality criteria of the Secondary Emerging Markets category of FTSE Russel.

To further increase the demand from non-residents, as well as the share of market participants in public securities placements, it is necessary to continue working on building the public securities yield curve, as well as to enter the JPMorgan Government Bond Index-Emerging Markets international index. Entry into the index will provide demand

from investors who carry out index or passive management of the portfolio of bonds of emerging markets and the inflow of portfolio investments in the countries participating in the index.

Today, one of the main trends in the global financial community is sustainable business development based on the ESG principles, the implementation of which is aimed at the realization of environmental and social obligations under international agreements, such as the Paris Climate Agreement. The financial sector plays a key role in this initiative, providing financing for the green economy and driving the transformation of companies, taking into account the ESG risks for long-term sustainable development.

In the future, in the field of introducing the ESG into financial market regulation, it is planned to carry out stages of developing recommendations for the implementation of the ESG principles by financial organizations, developing legal requirements for financial organizations to implement the ESG principles, as well as introduce monitoring of the ESG risk and their integration into the supervision system.

The Agency for Regulation and Development of Financial Market has implemented the transfer of part of the pension savings of citizens to private management. What was this done for? What benefits will the citizens of Kazakhstan get from it?

At the instruction of the Head of State to grant citizens of Kazakhstan the right to use part of their savings for alternative purposes, the Agency has implemented the possibility of transferring its pension savings under the management of private management companies. This right can be exercised by citizens who have not reached pension age,

who have pension savings that exceed the minimal sufficiency threshold, as well as persons who have entered into pension annuity agreements with insurance companies that provide them with lifelong annuity payments, within the limits of the balance of pension savings in individual pension accounts in the Unified Pension Savings Fund (the UPSF). At the moment, the number of such investors who, in accordance with the conditions, can transfer their savings to the management of private investment companies is about 800 thousand people.

At the same time, the UPSF investor shall have the right to choose one or several management companies that best suit their investment preferences from the list of investment portfolio managers admitted to managing pension assets. The rest of the pension savings will continue to be managed by the National Bank.

Thus, the right to transfer pension savings into trust with private management companies provides investors with the opportunity to participate in the management of their pension savings by choosing an alternative policy for investing their savings and obtaining a return corresponding to their risk appetite. That is, investors of the UPSF are provided with a kind of alternative investment product with more flexible investment conditions.

The investment strategy of pension assets is determined by the management company itself, taking into account the established regulatory requirements for the quality of financial instruments. The investment strategies of private management companies are more aggressive in comparison with the moderately conservative investment

policy of the National Bank's pension assets. Consequently, the portfolio's returns and risks are expected to be higher. In this case, if the portfolio yield is lower than the nominal yield on pension assets, the management company is obliged to reimburse the difference from its own expense.

The combination of different investment strategies of the National Bank and private management companies contributes to the diversification of depositors' risks and profitability on pension savings.

To ensure the safety of pension savings, the Agency has established appropriate quantitative and qualitative requirements for companies in the register of investment portfolio managers admitted to the management of pension assets. These requirements include the presence of equity capital, experience in managing client assets, the absence of facts of unprofitable activities, violations of prudential standards, and a number of others.

At the moment, out of six management companies included in this register, four companies have entered into an agreement for the trust management of pension assets with the UPSF.

Since the beginning of the year, 5.4 billion tenge of pension savings has been transferred to the management of these companies.

In 2020, the Agency initiated reforms to develop socially-oriented insurance products. Could you tell us in more detail what they are and how they will work? What innovations have been introduced?

In recent years, there has been dynamic growth in the insurance sector, especially the life insurance industry.

Life insurance companies are, in essence, institutional investors and can offer a wide range of savings instruments to the public. Savings insurance products have received special demand and relevance in the social, educational and pension spheres. In this regard, the priority areas for the development of the insurance market are ensuring the availability of insurance services for the population, the introduction of new socially important life insurance products and their popularization.

Currently, within the framework of the State Education Savings System (the SESS), the population has the opportunity to open deposits in commercial banks to save funds for the education of their children. State participation is carried out by subsidizing at a remuneration rate of 5-7%.

One of the main novelties proposed for implementation in the insurance market is a new education savings insurance product within the framework of the SESS. This insurance product is an alternative to a bank deposit, but, unlike a deposit, additionally provides insurance coverage. In the event of the death of a parent or loss of the ability to work, under an insurance agreement, the missing part of the amount to pay is provided by the insurance organization itself. In addition, in the event of liquidation of an insurance organization, the Insurance Payments Guarantee Fund guarantees the full amount of payments without restrictions, while for a bank deposit the guarantee covers only an amount not exceeding 15 million tenge. Another innovation is the introduction of a joint (spousal) pension annuity, which will allow the combination of the pension savings of a married couple or close relatives with redistribution of

payments between them under a pension annuity agreement. For example, if one spouse does not have enough pension savings to buy a pension annuity, and the other has a surplus, then a joint pension annuity will allow both of them to receive lifelong payments.

It is expected that such innovations will improve the efficiency of the pension annuity as a pension planning tool, similar to pension plans in countries with a developed pension system. That is, citizens will be able to choose the option of pension payments based on their goals and needs.

In order to increase the availability of insurance services, as well as insurance coverage of the population, one of the most important tasks of the Agency is the digitalization of insurance services. In the Republic of Kazakhstan, since the beginning of 2019, car owners have had the opportunity to conduct a compulsory civil liability insurance agreement in an electronic format. Since 2020, 100% of compulsory auto insurance contracts are conducted online.

The next step aimed at enhancing the achieved effect and simplifying the procedure for obtaining insurance payments without visiting the office of insurance organizations is the introduction of an insured event online settlement.

Thus, the digitalization of the full cycle of insurance services will be ensured, starting from the moment of conducting a compulsory insurance agreement to receiving an insurance payment. This is particularly important during a pandemic.

¹ First Heartland Jysan Invest JSC, BCC Invest JSC (SB of Bank CenterCredit JSC), Halyk Global Markets JSC, Centras Securities JSC.



Повышение привлекательности Казахстана путем совершенствования банковской, инвестиционной и страховой систем



Мадина Абылкасымова,
Председатель
правления Агентства
Республики Казахстан
по регулированию и
развитию финансового
рынка (АРРФР)

О принятом комплексе антикризисных мер на фоне пандемии коронавируса, обеспечении устойчивости банковского сектора, об итогах независимой оценки качества активов банковского сектора, о развитии фондового рынка и передаче части пенсионных накоплений граждан в частное управление редакция World Monitor беседовала с Мадинай Абылкасымовой, Председателем правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) (далее – Агентство).

Какие меры были предприняты по оздоровлению и повышению устойчивости банковской системы? Какие меры запланированы и будут реализованы в ближайшие месяцы?

Обеспечение устойчивости банковского сектора на фоне пандемии коронавируса и ухудшения экономических условий было главной задачей финансовых регуляторов. Агентством совместно с Правительством и Национальным Банком реализован комплекс антикризисных мер в целях смягчения влияния шоков на экономику и финансовую систему.

При реализации антикризисных мер в финансовом секторе мы учитывали опыт зарубежных финансовых регуляторов и рекомендации Международного Валютного Фонда. В частности, были рассмотрены подходы по поддержке капитала и ликвидности, высвобождению буферов капитала, расширению видов гарантий, признаваемых твердым обеспечением, смягчению требований при формировании провизий (резервов) при предоставлении отсрочек платежей. С марта 2020 года Агентством введены 23 временные меры пруденциального регулирования по поддержке капитала и ликвидности. Высвобожден собственный капитал и ликвидность на сумму более 2 трлн тенге, которые были направлены на абсорбирование убытков банков от пандемии и увеличение кредитования экономики.

Для сохранения способности обслуживания кредитов и снижения долговой нагрузки в период пандемии по поручению Главы государства Токаева К.К. населению и субъектам МСБ была предоставлена своевременная отсрочка платежей по кредитам на срок от 3 до 9 месяцев. Отсрочкой воспользовались свыше 1,9 млн человек и 12,5 тыс. субъектов МСБ.

В условиях кризисных явлений в экономике, приоритетной задачей являлась поддержка финансирования субъектов МСБ и обеспечение доступа к кредитным ресурсам. По поручению Президента страны для недопущения снижения доступности кредитов Национальным Банком с марта 2020 года разработана и реализуется Программа льготного кредитования субъектов МСБ на пополнение оборотного капитала по ставке для заемщика – 8%. В октябре 2020 года действие Программы продлено до конца 2021 года с расширением ее охвата путем включения субъектов крупного предпринимательства и доведением общего объема до 800 млрд тенге. Программа позволила смягчить негативное влияние карантинных мер и поддержать деловую активность субъектов МСБ. Благодаря Программе субъекты МСБ получили 11,1 тыс. займов на сумму 1,1 трлн тенге.

В целом, своевременно принятые антикризисные меры позволили не только поддержать экономику в период кризиса, но и способство-

вали не распространению негативных влияний на банковский сектор. В результате за 2020 год рост кредитов экономике составил 5,5%, а за 8 месяцев 2021 года - 12,5%.

В 2020 году Программа повышения финансовой устойчивости, реализуемая с 2017 года, была скорректирована с учетом результатов AQR. Покрытие убытков, выявленных по итогам AQR, было осуществлено за счет средств акционеров банков и использования инструмента гарантии на покрытие кредитных рисков банков.

Таким образом, в условиях покрытия убытков банковского сектора, накопленных в предыдущие годы, Агентством для предотвращения нарастания системных рисков в будущем, будет проводиться мониторинг исполнения планов корректирующих мер по итогам AQR, которые позволят существенно трансформировать ключевые бизнес-процессы банков в соответствии с лучшей международной практикой и обеспечат устойчивость развития банковского сектора в долгосрочной перспективе.

Расскажите, пожалуйста, об итогах независимой оценки качества активов банковского сектора. Каких результатов удалось достичь?

Для независимой оценки качества банковских бизнес-процессов и их соответствия международным стандартам в 2019 году впервые была проведена независимая оценка качества активов крупнейших казахстанских банков (AQR), которая завершена в марте 2020 года. Методология оценки AQR соответствовала методологии Европейского Центрального Банка и была минимально скорректирована на специфику казахстанского рынка.

AQR стал самым масштабным проектом, реализованным в финансовом секторе Казахстана. В процесс AQR было вовлечено более 500 сотрудников аудитор-

ских и консалтинговых компаний, более 60 сотрудников Национального Банка и более 70 независимых оценочных компаний.

Проведена оценка более 87% активов банковского сектора, собрано 1,9 млрд точек данных по кредитам, проведена оценка более 7000 крупных залоговых объектов на всей территории Казахстана.

В ходе проведения AQR была собрана уникальная информация о реальном положении дел в банковском секторе страны, которая стала основой для совершенствования банковских бизнес-процессов в соответствии с лучшей международной практикой.

Итоги проведенной независимой оценки активов банков показали достаточный запас капитала для покрытия убытков, выявленных в ходе AQR. Коэффициент достаточности капитала в целом по системе составил 12,7% при регуляторном минимуме, с учетом буферов капитала – 7,5%.

Ввиду необходимости качественного улучшения банковских процессов, как ключевого аспекта проведенного AQR, мы установили минимальные сроки их реализации. Ожидается, что к началу 2023 года, банки должны полностью обновить свои бизнес-процессы в соответствии с лучшей международной практикой и завершить их автоматизацию.

Мы считаем, что информация, полученная в ходе AQR, также будет способствовать эффективному внедрению системы риск-ориентированного надзора. Поскольку подходы, процедуры и методы сбора и анализа данных, использованные в ходе программы, позволят улучшить инструментарий банковского надзора, который будет более эффективно, оперативно и объективно осуществлять повседневный мониторинг рисков на банковском рынке в будущем.

Каким образом развитие фондового рынка влияет на инвестиционную привлекательность Казахстана для иностранных инвесторов?

Базовые принципы при построении эффективного фондового рынка включают в себя ликвидность и доступность линейки финансовых инструментов, состояние биржевой и расчетной инфраструктуры, бесперебойность систем, а также простоту доступа для любого инвестора. В Казахстане проделана большая работа для того, чтобы локальный рынок отвечал запросам не только казахстанских потребителей, но и позволял иностранным инвесторам работать на привычных для себя условиях.

Несколько лет назад фондовая биржа KASE запустила услуги центрального контрагента на валютном рынке. В 2020 году функции центрального контрагента были внедрены уже по всем сделкам со всеми ценными бумагами, а впоследствии гарантии центрального контрагента по исполнению сделок распространились и на денежный рынок. Надежность исполнения сделок во всех сегментах является очень важным продвижением в сторону общепринятой мировой практики работы биржевого рынка.

При этом дальнейшее развитие центрального контрагента включает в себя целый ряд технических, аналитических и даже пользовательских задач, которые могут быть не очевидны рядовому инвестору, но именно они обеспечивают развитие доверительных отношений между всеми участниками рынка, а также способствуют повышению уровня признания рынка, в том числе со стороны нерезидентов.

В этих целях проводится работа по получению аккредитации центрального контрагента со стороны ESMA в среднесрочной перспективе, что позволит классифицировать казахстанское законодательство в области функционирования его инфраструктуры наряду



с передовыми финансовыми рынками стран Европы и США.

Отдельное внимание следует уделять состоянию депозитарной инфраструктуры. Казахстанский центральный депозитарий соответствует ключевым международным стандартам и в настоящий момент имеет рейтинговую оценку А+ рейтингового агентства Thomas Munnay. В среднесрочном периоде планируется трансформация Центрального депозитария из локального центрального депозитария в региональный учетно-расчетный хаб, а также в целом укрепление междепозитарных связей с внешними рынками.

В международных индексах MSCI и FTSE Russel казахстанский фондовый рынок с 2017 года классифицируется как Frontier Markets. Мы проводим работу по повышению его позиций в данных индексах до уровня Emerging, но уже сейчас иностранные институциональные инвесторы могут расширять портфельные инвестиции в казахстанские публичные компании.

В 2021 году была проведена повторная оценка со стороны данных служб, по результатам которой было отмечено, что фондовый рынок Казахстана соответствует основным качественным критериям для категории Emerging Markets MSCI и соответствует качественным критериям категории Secondary Emerging Markets FTSE Russel.

Для дальнейшего повышения спроса со стороны нерезидентов, а также доли рыночных участников в размещениях ГЦБ требуется продолжение работы по построению кривой доходности ГЦБ, а также вхождение в международный индекс «JPMorgan Government Bond Index-Emerging Markets». Вхождение в индекс обеспечит спрос со стороны инвесторов, осуществляющих индексное или пассивное управление портфелем облигаций развивающихся рынков и

приток портфельных инвестиций в страны-участницы индекса.

На сегодняшний день одним из главных трендов мирового финансового сообщества является устойчивое развитие бизнеса на принципах ESG, внедрение которых направлено на реализацию принятых экологических и социальных обязательств в рамках международных соглашений, таких как Парижское соглашение по климату. Финансовый сектор играет ключевую роль в данной инициативе, обеспечивая финансирование «зеленой» экономики и стимулируя трансформацию компаний с учетом рисков ESG для обеспечения долгосрочного устойчивого развития.

В дальнейшем в области внедрения ESG в регулирование финансового рынка планируется осуществить этапы по разработке рекомендаций по внедрению финансовыми организациями принципов ESG, разработке законодательных требований в отношении финансовых организаций по внедрению принципов ESG, а также по внедрению мониторинга рисков ESG и их интеграция в систему надзора.

Агентством по регулированию и развитию финансового рынка была реализована передача части пенсионных накоплений граждан в частное управление. Для чего это было сделано и какие выгоды от этого получат граждане Казахстана?

По поручению Главы государства о предоставлении гражданам Казахстана права использовать часть своих накоплений на альтернативные цели Агентством реализована возможность передачи своих пенсионных накоплений под управление частных управляющих компаний.

Воспользоваться данным правом могут граждане, не достигшие пенсионного возраста, имеющие пенсионные накопления, превышающие «порог мини-

мальной достаточности», а также лица, заключившие договоры пенсионного аннуитета со страховыми компаниями, обеспечивающие им пожизненные аннуитетные выплаты, в пределах остатка пенсионных накоплений на индивидуальных пенсионных счетах в ЕНПФ. В настоящий момент количество таких вкладчиков, которые в соответствии с условиями могут перевести свои накопления в управление частных инвестиционных компаний, составляет порядка 800 тыс. человек.

При этом вкладчик ЕНПФ вправе сам выбрать одну или несколько управляющих компаний, наиболее соответствующих его инвестиционным предпочтениям, из перечня управляющих инвестиционным портфелем, допущенных к управлению пенсионными активами. Оставшаяся часть пенсионных накоплений продолжит находиться под управлением Национального Банка.

Таким образом, право на передачу пенсионных накоплений в доверительное управление частным управляющим компаниям предоставляет вкладчикам возможность участия в управлении своими пенсионными накоплениями посредством выбора альтернативной политики инвестирования своих сбережений и получения доходности, соответствующей уровню их риск-аппетита. То есть вкладчикам ЕНПФ предоставляется своего рода альтернативный инвестиционный продукт с более гибкими условиями инвестирования.

Стратегия инвестирования пенсионных активов определяется самой управляющей компанией с учетом установленных регуляторных требований к качеству финансовых инструментов. Инвестиционные стратегии частных управляющих компаний более агрессивны в сравнении с умеренно-консервативной политикой инвестирования пенсионных активов Национального Банка. Следовательно, ожидается, что доходность и

риски портфеля будут выше. При этом в случае, если доходность по портфелю ниже номинальной доходности по пенсионным активам, управляющая компания обязана возместить разницу за счет собственных средств.

Сочетание разных инвестиционных стратегий Национального Банка и частных управляющих компаний способствует диверсификации рисков вкладчика и доходности по пенсионным накоплениям.

Для обеспечения сохранности пенсионных накоплений Агентством установлены соответствующие количественные и качественные требования для включения компаний в реестр управляющих инвестиционным портфелем, допущенных к управлению пенсионными активами. Указанные требования включают в себя наличие собственного капитала, опыта управления активами клиентов, отсутствие фактов убыточной деятельности, нарушения пруденциальных нормативов и ряд других.

На текущий момент, из шести управляющих компаний, включенных в указанный реестр, четыре компании заключили договор на доверительное управление пенсионными активами с ЕНПФ¹.

С начала года в управление данных компаний передано 5,4 млрд тенге пенсионных накоплений.

В 2020 году АРРФР были инициированы реформы по развитию социально-ориентированных страховых продуктов. Не могли бы подробнее рассказать, в чем они заключаются и как будут работать? Какие новшества были внедрены?

В последние годы наблюдается динамичный рост страхового сектора, особенно отрасли страхования жизни.

Компании по страхованию жизни являются, по своей сути, институциональны-

ми инвесторами и могут предложить широкий спектр сберегательных инструментов для населения. Сберегательные страховые продукты получили особую востребованность и актуальность в социальной, образовательной и пенсионной сферах.

В связи с этим, приоритетными направлениями развития страхового рынка являются обеспечение доступности страховых услуг для населения, внедрение новых социально важных продуктов страхования жизни и их популяризация.

В настоящее время в рамках государственной образовательной накопительной системы (ГОНС) население имеет возможность открывать вклады в коммерческих банках для накопления средств на обучение своих детей. Участие государства осуществляется путем субсидирования ставки вознаграждения в размере 5–7%.

Одной из главных новелл, предлагаемых к внедрению на страховом рынке, является новый образовательный накопительный страховой продукт в рамках ГОНС. Данный страховой продукт является альтернативой банковскому депозиту, и в отличие от депозита предоставляет дополнительно страховую защиту. В случае смерти родителя или потери им трудоспособности по договору страхования недостающая часть суммы для оплаты обучения обеспечивается самой страховой организацией. Кроме того, в случае ликвидации страховой организации, Фондом гарантирования страховых выплат гарантируется полная сумма выплат без ограничений, в то время как по банковскому вкладу гарантия покрывает лишь сумму, не превышающую 15 млн тенге.

Еще одной новацией является внедрение совместного (супружеского) пенсионного аннуитета, который позволит объединить пенсионные накопления супружеской пары или близких родствен-

ников и перераспределить между ними выплаты по договору пенсионного аннуитета. К примеру, если у одного супруга недостаточно пенсионных накоплений для покупки пенсионного аннуитета, а у второго имеется излишек, то совместный пенсионный аннуитет позволит им обоим получать пожизненные выплаты.

Ожидается, что такие нововведения позволят повысить эффективность пенсионного аннуитета в качестве инструмента планирования пенсии по аналогии с пенсионными планами в государствах с развитой пенсионной системой. То есть, граждане смогут выбрать вариант пенсионных выплат, исходя из своих целей и потребностей.

В целях повышения доступности страховых услуг, а также охвата страхованием населения одной из важнейших задач Агентства является цифровизация страховых услуг. В Республике Казахстан с начала 2019 года автовладельцы имеют возможность заключить договор обязательного страхования гражданско-правовой ответственности в электронном формате. С 2020 года 100% договоров по обязательному автострахованию заключаются в онлайн-режиме.

Следующим этапом, направленным на усиление достигнутого эффекта и упрощение процедуры получения страховой выплаты без посещения офиса страховых организаций, является внедрение онлайн-урегулирования страхового случая.

Таким образом, будет обеспечена цифровизация полного цикла оказания страховых услуг, начиная от момента заключения договора обязательного автострахования до получения страховой выплаты. Это особенно актуально в период пандемии.

¹АО «First Heartland Jysan Invest», АО «BCC Invest» (ДО АО «Банк ЦентрКредит»), АО «Halyk Global Markets», АО «Сентрас Секьюритиз».



Adaptability is a new requirement of the times



Erlan Dosymbekov,
EUROBAK Chairman,
Managing Partner for EY
Central Asia, Chairman
of Kazakhstan Foreign
Investor's Council
Association (KFICA)

Julie Kussidi, EUROBAK Executive Director conducted an Exclusive interview with Erlan Dosymbekov, EUROBAK Chairman, Managing Partner for Central Asia and Kazakhstan for Ernst & Young, and Kazakhstan Foreign Investor's Council Association Chairman, with EUROBAK members who participated by asking their questions via Zoom.

J.K. Thank you, Erlan, for taking this opportunity to be with us and answer the few questions we have for you, knowing that this discussion here will be of great interest to our EUROBAK members and the business community. The ability to adapt quickly is one of the most important traits to have since the global COVID-19 pandemic broke out. What does the ability to adapt quickly mean for business?

E.D. Thank you, Julie and I am honored to be speaking in front of the membership in my capacity as the Chairman of EUROBAK. By the way and talking about adapting, when I was offered this position, I was somewhat hesitant, as you know. At the time, along with my main job at EY, I was already chair of another business association and was actively involved in various business councils and working groups. So my primary concern was that all that, combined with my prospective EUROBAK chairmanship, could have arguably led to a conflict of interest. It was also crucial that I distribute my time across all these tasks so that I can continue performing them at a high level. Thankfully, this issue was resolved after I discussed it with you and the rest of the EUROBAK board members, and we collectively decided that my chairing two major business associations, however unusual it may seem at first glance, is rather a benefit than a conflict. This to me serves as demonstration of how to adapt as the Board looked at it as a positive change that we needed to make in a relatively unusual situation.

When it comes to business, the ability to adapt quickly to any conditions means being able to restructure existing processes within a short period of time in order to continue business with minimum losses, which this adaptation may bring. The COVID-19 pandemic is the most prominent example of the conditions to which businesses had to adapt quickly.

J.K. When you were talking about how you agreed to be the EUROBAK Chairman while being the KFICA Chairman it crossed my mind that this is the first time ever since these two associations were established. We strongly believe that this is only for the benefit of the business community, because this is what associations are all about; they exist only to serve members and when there's better communication between associations it only means more constructive dialogue with the government, better interaction and networking opportunities between the business community and investors as well as an overall better communication strategy for those who are interested in coming to Kazakhstan and investing here. I think it is for the best and the first time in history.

In terms of business going online, how did you personally react to this and did you often manage to participate in the numerous events that were held last year? Maybe there are some events you remember best or were a highlight of the year?

E.D. Given that meetings with clients, members of associations and other concerned parties make up a substantial part of our activities, the pandemic has been a major challenge to many companies, including business associations. And in 2020 we couldn't meet offline as often as we would have liked. It's important to mention here that our companies made a rather quick transition from an in-person to online format.

We held quite a few online events and EUROBAK performed remarkably well on this front. As far as I remember, among those events were many high-level, really useful meetings, the most notable ones being with Bakytzhan Sagintayev, the Akim of Almaty and Altai Kulginov, the Akim of Nur-Sultan, as well as meetings with Erlan Khairov and Gulzhana Karagusova.

J.K. To give some numbers to support what you are saying, the European Business Association of Kazakhstan has held 180 events altogether since March 2020, with 8,500 people participating from 12 countries and 21 cities, and this has never happened before. And this is a huge expansion if you think of the statistics of 2019, when we had 84 events with 3,500 people participating from only one country, Kazakhstan, and only two cities, Almaty and Nur-Sultan. So when you think about the expansion it is mind-blowing and we are excited to see what is going to happen next with this online technology. Also, when you were talking about meeting with Mr Sagintayev you recalled that EUROBAK suggested organizing the Foreign Investors' Council of Almaty as a platform where the business community and the investment community could engage with the Akim of one of the biggest cities of Kazakhstan. Well, we are having our first meeting very shortly and this can be counted as one of the achievements of the association. EUROBAK has a special role in coordinating everybody within the Foreign Investors' Council of Almaty. Also, to add to what you were saying, we knew that a meeting in person couldn't be happening and EUROBAK instead launched this e-Introduction where new EUROBAK members are e-introduced to other members. It can never replace a personal networking opportunity, but still this is an innovative solution that we came up with at the very beginning of the lockdowns. Thank you, Mr Erlan, for being there as an active board member to support all these initiatives, because without your support it would not be possible. Our

members were also there to support us and board members in particular.

J.K. Erlan, considering that we are in the online era and social media has a huge role now, we were looking for your public profile in social media. Maybe we searched badly, but can we find it in social media somewhere? Do you think it's a good promotion tool for a personal brand or running a business? Or, maybe you think as one of our speakers who was interviewed earlier said that social media is a waste of time for business people and you shouldn't spend any time there? So, what is your position on using social media?

E.D. You are right. Today, the role of social media in companies' activities can hardly be overstated, as they can serve as a very effective means of developing business, depending on the purpose for which they're used. As digital becomes increasingly pervasive, social media emerge as a handy tool for promoting one's personal and professional brand. Indeed, I don't have a personal social media account – mostly because our professional accounts are administered by EY and it ensures that all keynote events in which I participate are covered in detail. Therefore, there's probably not much use in duplicating this content on a personal page.

J.K. Yes, and your team does do an amazing job. We all know what is happening with EY and also with you, even in your other roles as chairman of the board for Kazakhstan Foreign Investors' Council Association (KFICA).

In that role, how do you see KFICA in the future for the business community not only in Kazakhstan but also in countries who are interested in investing in Kazakhstan? And can KFICA influence the attractiveness of Kazakhstan for investors? What steps can it recommend to the country's top leadership to improve the situation in this area?

E.D. Over the past 10-15 years, Kazakhstan has made remarkable headway in attracting foreign investment, and KFICA, as a forum that represents major foreign investors, has contributed much to this effort. The Foreign Investors' Council has five working groups maintaining a dialogue with the government. One of the groups, which I co-chair with the Minister of National Economy, focuses on investment policy matters. Our work there generally involves offering global best practices and we therefore often tap into the resources of KFICA members in other countries. So the working group leverages, one way or another, the expertise of the foreign investment community, which extends far beyond Kazakhstan's borders. It has certainly done a lot. Among its many achievements was the decision to decriminalize violations of tax law. This required tremendous efforts and many years of work on proposals aimed at reducing criminal liability, which were finally incorporated as amendments to the Criminal Code of the Republic of Kazakhstan.

As regards the role of KFICA in the business and investors' community, it is in fact very important, as it consists of major investors in Kazakhstan who continuously work on improving the country's investment climate. Furthermore, KFICA collectively and its members individually can serve as brand ambassadors for Kazakhstan in the eyes of perspective foreign investors who are considering investing here.

As for further steps towards increasing Kazakhstan's investment attractiveness, regardless of the significant progress made thus far, improvements are still required in quite a few areas. These include greater legislative stability, more consistent law application practices, rule of law in general, less bureaucracy in the system and so on and so forth. EUROBAK, KFICA as well as other business associations stand ready to support the Government in this important endeavor.



J.K. Eran, when you talk about the investment legislative committee of KFICA, I remember when it was just an idea to establish this kind of working group within KFICA, it was an initiative from within EUROBAK. We strongly believe that it is very important to work on the investment attractiveness and the image of Kazakhstan as an investment destination. We are extremely supportive of the government establishing this kind of working group within KFICA. The European Business Association of Kazakhstan has a great opportunity to be a member of these committees within KFICA and EUROBAK members also have an opportunity to contribute toward the work that KFICA is doing with Kazakhstan. And now with you being the chairman of EUROBAK and chairman of KFICA, there's a very direct connection and communication, which is extremely important. As I said, you cannot over-emphasize the importance of this communication opportunity. So, when talking about the image of Kazakhstan as an investment destination some of the key factors here are the rule of law and the enforcement of legislation. And obviously this is one of the factors when looking at any country, taking this into consideration.

What work is being carried out in this regard, when it comes to the rule of law and legislative work? What industries are the most attractive to foreign investors in Kazakhstan right now from this perspective? Is it tax legislation, customs legislation, or how the law is applied that actually brings these industries to the attention of foreign investors and makes the country of Kazakhstan more attractive?

E.D. As I have already mentioned, Rule of law is one of the elements of a country's business environment and investment climate. This is something that first comes to mind for a foreign investor looking to invest in the country. Furthermore, the rule of law and its enforcement are topics that prospective investors always discuss with current investors in order to get an accurate

picture. According to investors, laws and regulations have steadily evolved over the past 10-15 years. While this is a good sign that the government is positively disposed towards changes and improvements in current laws, the laws are not always consistently applied. And an intrinsic problem here is that a logical provision in the law cannot be straightforwardly applied and major issues therefore remain unresolved.

J.K. You mention some of the issues that are still hindering foreign companies from investing in the Kazakhstan economy, but when a company does make a decision to even look at the country what questions should the company have the answers to before entering or starting their business in Kazakhstan? What are the main answers they should have?

E.D. Today, before making an investment decision a new investor has to gather a whole lot of facts about the host country, from its geographic settings to access to major markets, the quality of human capital, etc. On our part, we need to continue with improvements to investment policy and laws in order to attract new investors and retain existing ones. We shouldn't forget about growing competition for foreign direct investment both globally and in individual regions.

J.K. What do you think, Eran, about the Astana International Financial Centre (AIFC), including the opportunity to go to that court that operates under English law? Do you think this adds to the attractiveness of Kazakhstan when we talk about Central Asian countries and CIS countries?

E.D. The AIFC was originally established with a view to enhancing Kazakhstan's investment image, and this initiative has admittedly been very timely and relevant. If you look at the way it operates, one example of its attractiveness is the ability to apply

English law and refer disputes to English courts. On the practical front though, it's about how many investors we'll be able to attract, considering that litigation practice before the AIFC came into existence was not always positive. Nevertheless, the AIFC is forging ahead with a new judicial system and we hope that these efforts will help to improve the situation for foreign investors.

J.K. Thank you, Eran, for sharing your views on the very important topic of attracting investors to Kazakhstan, as we know foreign direct investment has been one of the key objectives and goals for the government of Kazakhstan and it was and is still a lot of work. To wrap up our interview with you, Eran, let's go back to your role as chairman of the EUROBAK board of directors, what objectives did you set the board for this year? What goals have you already achieved, in your opinion, and what remains to be done?

E.D. First of all, I'd like to thank the EUROBAK board and its members for their hard work and the tremendous efforts they've recently put into it.

As always, we'll continue to work on hot topics within the remit of the Tax, HR and FMCG Committees, and will also give special attention and support to the Digital Committee, considering that technology advancements are now high on the government's agenda. I'm sure that the Healthcare Committee, established at the initiative of EY and other EUROBAK members representing the pharma community, has a very full agenda. We'll continue our regular work in the spirit of EUROBAK and we'll stay in close contact with other EUROBAK members.

J.K. Well, thank you very much, Eran. Thank you for your leadership and for your support and for always being there for EUROBAK over the years, in particular this year in your role as the chairman of the board.

WORLD ENERGY WEEK в Казахстане завершилась рекомендациями мировых энергетических лидеров об ускорении энергоперехода и достижении углеродной нейтральности



4-7 октября 2021 г. в городе Нур-Султане Ассоциация KAZENERGY совместно со Всемирным энергетическим советом (WEC) и при поддержке Правительства Республики Казахстан впервые провели WORLD ENERGY WEEK LIVE 2021 и XIV Евразийский Форум KAZENERGY. Выбранная тема мероприятия – Energy for better lives / «Энергетика во благо человечества» – продемонстрировала стремления международного сообщества в обеспечении энергетической безопасности, декарбонизации и низкоуглеродного развития, а также готовность стран мира совместно противостоять трудностям, вызванным мировым кризисом, и улучшить жизнь людей.

В эти дни Казахстан выступил в качестве энергетического моста между всеми континентами и регионами. Мероприятие подчеркнуло авторитет и признание национальной площадки в выработке новых механизмов развития казахстанской и мировой энергетики, а также обозначило потенциал международного сотрудничества – эти возможности невероятно огромны при условии умения слушать и слышать друг друга.

На единой площадке в Нур-Султане в онлайн и офлайн форматах в течение четырех дней прошло порядка 30 событий, включая глобальные сессии и диалог лидеров энергетики WORLD ENERGY WEEK LIVE 2021 и XIV Евразийского Форума KAZENERGY, а также презентацию Национального энергетического доклада KAZENERGY-2021, конференцию, посвященную 25-летию юбилею КТК-К – крупней-

шего экспортного проекта за годы суверенитета Казахстана; GR Forum; Форум Женского Энергетического клуба KAZENERGY; Молодежный Форум KAZENERGY; Интеллектуальный командный конкурс Student Energy Challenge и конкурс StudentDigitalFest и другие. Дискуссии строились вокруг одних из самых актуальных тем: «Лидерство: уверенность в неопределенности», «Баланс между справедливостью, устойчивостью и безопасностью в энергетических регионах», «Энергия 2.0: Развитие технологий и цифровой клиент», «Топливо будущего. Региональные перспективы: Азия и Азиатско-Тихоокеанский регион», «Энергетика Центральной Азии: новые национальные инициативы и партнерство», «Энергопереход и конкуренция за ресурсы», «Переломные этапы и трансформация до 2040 года», «Нефтегазохимия: технологические тренды и компетенции», «Углеродная нейтральность и устойчивая энергетика: новые возможности для Казахстана» и др. В русле конструктивных дискуссий прошли «Беседы Лидеров энергетики». Лейтмотивом всех этих мероприятий стала мысль о необходимости более тесной кооперации с партнерами и активизации работы по важнейшим аспектам экологической и климатической повестки на рынке энергетики. Только так можно добиться ключевых целей, заложенных в международной энергетической повестке, о которой в последнее время много говорят страны, и не просто говорят, но и прилагают максимум усилий для предотвращения нашествия совокупности угроз человечеству. Четыре дня динамичных обсуждений и ничего лишнего.



Адаптивность – новое требование времени



Ерлан Досымбеков, председатель Совета Директоров ЕВРОБАК, управляющий партнер ЕУ в Центральной Азии, председатель правления Ассоциации «Казахстанский Совет иностранных инвесторов» (АКСИИ).

Интервью с Ерланом Досымбековым проходило онлайн в закрытом формате. Возможность задать вопросы была не только у редакции нашего журнала во главе с Юлией Кусиди, но и у представителей компаний, входящих в состав ЕВРОБАК. Как признался сам Ерлан Беркинович, для него было честью выступать перед слушателями в качестве председателя Ассоциации.

Ю.К. Ерлан, благодарим Вас за возможность проведения интервью с Вами. Уверены, оно будет представлять большой интерес для обширной аудитории нашего журнала.

Способность быстро адаптироваться – одно из важнейших качеств для нашего времени. На Ваш взгляд, что означает «способность быстро адаптироваться» в контексте ведения бизнеса?

Е.Д. И вас благодарю за такую возможность! Затрагивая тему быстрой адаптации, сразу могу вспомнить момент, когда мне предложили стать Председателем Совета Директоров ЕВРОБАК. Ведь я некоторое время сомневался. В то время, наряду с моей основной занятостью в ЕУ, я уже был Председателем другой бизнес-ассоциации, а также принимал активное участие в различных бизнес-советах и рабочих группах. Поэтому меня больше всего беспокоило то, что это все в сочетании с моим предполагаемым председательством в ЕВРОБАК могло бы привести к конфликту интересов. Также было крайне важно распределить свое время между всеми обязанностями, чтобы я мог продолжать выполнять их на качественном уровне. К счастью, данный

вопрос был разрешен после того, как мы провели беседу с вами, Юлия, и остальными участниками Совета Директоров ЕВРОБАК. Помните, мы тогда пришли к выводу, что мое председательство в двух крупных бизнес-ассоциациях, как бы необычно это ни казалось на первый взгляд, станет скорее преимуществом, чем недостатком. Для меня этот случай служит демонстрацией быстрой адаптации, поскольку Совет Директоров рассматривал, на мой взгляд, «трудности» как положительное изменение, которое могло бы принести пользу.

Когда дело доходит до ведения бизнеса, способность быстро адаптироваться к любым условиям означает возможность перестроить существующие процессы за короткий промежуток времени, чтобы продолжить ведение бизнеса с минимальными потерями, которые может принести такая адаптация. Пандемия COVID-19 – наиболее яркий пример условий, к которым компаниям пришлось быстро адаптироваться.

Ю.К. Когда Вы говорили о том, как Вы согласились стать председателем ЕВРОБАК, будучи Председателем АКСИИ, я поняла, что такое произошло впервые с момента создания этих двух ассоциаций. Мы твердо были убеждены в том, что это пойдет лишь на пользу бизнес-сообществу, поскольку это и есть то, ради чего существуют ассоциации; они существуют для принесения выгоды участникам, и когда между ассоциациями улучшается взаимодействие, это означает более конструктивный диалог с органами государственного правления, более качественный диалог между бизнес-сообществом и инвесторами, а также лучшую

совместную коммуникационную стратегию для тех, кто заинтересован в инвестициях в казахстанский бизнес. Считаю, что все сложилось как нельзя удачно для всех сторон.

В прошлом году большинство бизнес-событий перешло в онлайн-формат. Как вы отнеслись к таким нововведениям? Часто удавалось участвовать, смотреть, слушать? Какие события запомнились? Было ли что-то особенно запоминающееся, интересное, что взяли на вооружение?

Е.Д. Учитывая, что встречи с клиентами, участниками ассоциаций и другими заинтересованными сторонами составляют значительную часть нашей деятельности, пандемия стала серьезной проблемой для многих компаний, включая бизнес-ассоциации. А в 2020 году мы не могли встречаться в режиме офлайн так часто, как нам хотелось бы. Здесь важно отметить, что наши компании довольно быстро перешли в онлайн. Мы провели немало онлайн-мероприятий, и ЕВРОБАК показала себя на данном фронте очень положительно. Насколько я помню, среди таких мероприятий было много очень продуктивных встреч на высоком уровне, самые заметные из которых были с акимом г. Алматы Бакытжаном Сагинтаевым и акимом г. Нур-Султан Алтаем Кульгиновым, а также встречи с Ерланом Хайровым и Гульжаной Карагусовой.

Ю.К. Приведу некоторые цифры, подтверждающие то, что Вы говорите: с марта 2020 года Европейская Бизнес-Ассоциация Казахстана провела в общей сложности 180 мероприятий, в которых приняли участие 8500 человек из 12 стран и 21 города, чего ранее никогда не проис-

ходило. И это огромный скачок, если вспомнить статистику 2019 года, когда у нас было 84 мероприятия, в которых приняли участие 3500 человек только из одной страны, – Казахстана, и только из двух городов, – Алматы и Нур-Султана. И если говорить об увеличении показателей, то это впечатляет, и мы с нетерпением ждем того, что будет в дальнейшем с использованием данной онлайн-технологии. Кроме того, когда Вы говорили о встрече с г-ном Сагинтаевым, Вы упомянули, что ЕВРОБАК предлагала организовать Совет иностранных инвесторов в г. Алматы в качестве платформы, где бизнес и инвестиционное сообщество могли бы взаимодействовать с акимом одного из крупнейших городов Казахстана. И такие договоренности были достигнуты, и это можно считать большим достижением Ассоциации!

ЕВРОБАК играет особую роль в координации работы всех участников Совета иностранных инвесторов в г. Алматы. Осознавая свою важную роль в этом мероприятии, мы сделали все зависящее от нас для того, чтобы организовать стабильную комфортную для нас онлайн-площадку, посредством которой мы все так же могли бы «встречаться» и «общаться» друг с другом.

Конечно, онлайн-формат никогда не сможет заменить личное общение, но в условиях карантина это было наилучшим решением! Благодарю, Ерлан, за то, что Вы как Председатель правления поддержали все наши инициативы, поскольку без Вашей поддержки все это было бы невозможно.

Ю.К. Ерлан, учитывая, что мы живем в эпоху онлайн-технологий, и социальные сети сейчас играют

огромную роль, мы попытались найти Ваш профиль в социальных сетях, но не нашли. С чем это связано? И как Вы думаете, являются ли соцсети хорошим инструментом для продвижения личного бренда или ведения бизнеса? Или вы согласитесь с одним из наших предыдущих спикеров, что «социальные сети – это пустая трата времени для деловых людей, и на них не стоит тратить свое время»? Какова Ваша позиция по данному вопросу?

Е.Д. Вы правы. На сегодня роль социальных сетей в деятельности компаний трудно переоценить, поскольку они могут служить очень эффективным инструментом для развития бизнеса, в зависимости от цели, для которой они используются. По мере того, как цифровые технологии становятся все более распространенными, социальные сети превращаются в удобную площадку для продвижения личного и профессионального брендов. Действительно, у меня нет личного аккаунта в социальной сети, в основном потому, что наши профессиональные аккаунты управляются ЕУ, и это обеспечивает подробное освещение всех основных мероприятий, в которых я участвую. Поэтому, вероятно, нет особого смысла дублировать такой контент на своей личной странице.

Да, и Ваша команда продлевает отличную работу. Мы все знаем, что происходит в ЕУ и с Вами, в частности, даже когда Вы исполняете прочие обязанности в качестве Председателя Правления АКЦИИ.

Ю.К. Будучи Председателем Правления Ассоциации «Казахстанский Совет иностранных инвесторов» (АКЦИИ) какой вы видите ее роль в будущем для



бизнес-сообщества не только Казахстана, но и заинтересованных в инвестициях сюда стран? Как АКЦИИ может влиять на инвестиционную привлекательность Казахстана и какие шаги может рекомендовать высшему руководству страны для улучшения ситуации в этом направлении?

Е.Д. За последние 10–15 лет Казахстан добился значительных успехов в привлечении иностранных инвестиций, и АКЦИИ, представляющая интересы крупных иностранных инвесторов, внесла большой вклад в эти успехи. Совет иностранных инвесторов состоит из пяти рабочих групп, поддерживающих диалог с правительством. Одна из групп, которую я возглавляю вместе с Министром национальной экономики, занимается вопросами инвестиционной политики. Наша работа в группе предполагает использование передовых мировых практик, и поэтому мы часто используем ресурсы

участников АКЦИИ в других странах. Таким образом, рабочая группа, так или иначе, использует опыт сообщества иностранных инвесторов, который распространяется далеко за пределы Казахстана. Безусловно, Ассоциацией проделана большая работа. Среди ее многочисленных достижений было принятие решения о декриминализации нарушений налогового законодательства. Это решение потребовало огромных усилий и многолетней работы над предложениями по снижению уголовной ответственности, которые в итоге были внесены в Уголовный кодекс Республики Казахстан.

Что касается дальнейших шагов по повышению инвестиционной привлекательности Казахстана, несмотря на значительный прогресс, достигнутый к настоящему моменту, некоторые области все еще требуют улучшения. Среди них, правоприменительная практика, верховенство закона и т.д. ЕВРОБАК, АКЦИИ, а

также другие бизнес-ассоциации готовы поддержать правительство в этом важном начинании.

Ю.К. Ерлан, когда Вы говорите об инвестиционном законодательном комитете АКЦИИ, я вспоминаю, что когда-то это была просто инициатива создать такую рабочую группу, исходившая от ЕВРОБАК. Мы твердо убеждены в том, что очень важно работать над инвестиционной привлекательностью и имиджем Казахстана. Мы поддерживаем создание правительством такой рабочей группы в рамках АКЦИИ. Европейская Бизнес-Ассоциация Казахстана имеет прекрасную возможность быть участником таких комитетов, а участники ЕВРОБАК так же имеют возможность внести свой вклад в деятельность, которую АКЦИИ проводит в Казахстане. И теперь, когда Вы являетесь Председателем ЕВРОБАК и АКЦИИ, возникла прямая связь и общение, что чрезвычайно важно. Как было упомянуто ра-

нее, нельзя переоценить важность данной возможности для общения. Когда речь идет об инвестиционной привлекательности Казахстана, одними из ключевых факторов являются верховенство закона и исполнение законодательства.

Какая работа проводится в направлении верховенства закона и работы законодательных органов? Какие отрасли сейчас наиболее привлекательны для иностранных инвесторов в Казахстане? Что действительно привлекает внимание иностранных инвесторов к таким отраслям и делает Казахстан более интересным для бизнес-инвестиций?

Е.Д. Как я уже упоминал, верховенство закона является одним из элементов бизнес-среды и инвестиционного климата страны. Это то, что в первую очередь оценивает инвестор, желающий инвестировать в страну. Кроме того, верховенство закона и его обеспечение – это темы, которые потенциальные инвесторы всегда обсуждают с текущими инвесторами, чтобы получить более ясную картину. По словам инвесторов, за последние 10–15 лет законы и правила регулярно менялись в лучшую сторону. Хотя это хороший признак того, что правительство позитивно настроено к изменениям и усовершенствованию действующего законодательства, законы не всегда применяются последовательно. И объективная сложность здесь заключается в том, что логическое законодательное положение не может быть применено напрямую, и поэтому некоторые моменты остаются неразрешенными.

Ю.К. Вы упоминаете о проблемах, которые все еще мешают иностранным компаниям инве-

стировать в экономику Казахстана, но, когда компания все же принимает решение рассмотреть страну, на какие вопросы у нее должны быть ответы перед тем, как начать свой бизнес в Казахстане?

Е.Д. Сегодня, прежде чем принимать инвестиционное решение, новый инвестор должен собрать множество фактов о стране присутствия, начиная с ее географического положения и заканчивая доступом к основным рынкам, качеством человеческого капитала и т. д. Со своей стороны, нам необходимо продолжать совершенствовать инвестиционную политику и законы, чтобы привлекать новых инвесторов и удерживать существующих. Мы не должны забывать о растущей конкуренции за прямые иностранные инвестиции, как в мире, так и в нашем регионе.

Ю.К. Ерлан, что Вы думаете о Международном финансовом центре Астаны (МФЦА), в частности о возможности обратиться в суд МФЦА, который действует на основе английского права? Как Вы думаете, добавляет ли это привлекательности Казахстану, если говорить о странах Центральной Азии и странах СНГ?

Е.Д. Первоначально МФЦА был создан с целью улучшения инвестиционного имиджа Казахстана, и такая инициатива, по общему признанию, была очень своевременной и актуальной. Одним из примеров его привлекательности является возможность применять английское право и передавать споры в английские суды. Это повышает инвестиционную привлекательность Казахстана в разы и очень положительно влияет на имидж страны на глобальном

уровне. МФЦА продвигается вперед с новой судебной системой, и мы надеемся, что данные усилия помогут улучшить ситуацию для иностранных инвесторов.

Ю.К. Спасибо, Ерлан, за то, что поделились своим мнением по вопросу привлечения инвесторов в Казахстан, поскольку мы знаем, что прямые иностранные инвестиции – одна из ключевых целей правительства Казахстана.

В заключение нашего с Вами интервью, Ерлан, давайте вернемся к Вашей роли Председателя Совета Директоров ЕВРОБАК. Какие цели Вы поставили перед Советом Директоров на текущий год? Каких целей Вам удалось достичь и какие – еще предстоит?

Е.Д. Прежде всего, я хотел бы поблагодарить Совет Директоров ЕВРОБАК и ее участников за их продуктивную деятельность. Мы продолжим работать над актуальными вопросами, входящими в компетенцию комитетов по налогам, кадрам и FMCG, а также будем уделять особое внимание и поддерживать Комитет цифровых технологий, учитывая, что технологические достижения сейчас находятся в центре внимания правительства. Я уверен, что Комитет здравоохранения, созданный по инициативе ЕУ и других участников ЕВРОБАК, представляющих фармацевтическое сообщество, имеет очень обширную повестку дня. Мы продолжим свою деятельность на благо наших общих целей.

Ю.К. Большое спасибо, Ерлан. Спасибо за Ваши лидерские качества и поддержку, а также за то, что Вы всегда были рядом с ЕВРОБАК на протяжении многих лет, особенно в настоящем году в качестве Председателя Правления.



SANTO: we are ready to ensure drug safety in Kazakhstan



Irina Chublukova,
the Regional Director
for Strategic Development
and Drug Market Access,
Santo

SANTO Company is part of the global European Polpharma Group. And, in addition to domestically produced drugs, the company's portfolio also includes drugs produced not only at Polpharma sites, but also at other European companies. So, SANTO is not just a company that sells what it produces, but a company that seeks to provide the needs of patients and the healthcare system for affordable medicines, including generics and biosimilars. Thus, the company supplies effective and high-quality drugs that are used in more than 12 pharmacotherapeutic groups, for example, in neurology, cardiology, pediatrics, etc.

In Kazakhstan, a Comprehensive Plan for the development of the pharmaceutical industry until 2025 was developed and approved, in which SANTO Company is a mentor. Could you tell us what awaits the pharmaceutical industry in the next few years and what is the role of SANTO in this future?

SANTO Company, on the part of the pharmaceutical industry, took an active part in the development of the Comprehensive Plan, based on the strategic task of the state, aimed at developing the country's pharmaceutical industry and meeting the needs of the population in the timely supply of necessary medicines. And the pandemic only contributed to the acceleration of the development of this plan, because the issues of national drug safety were on the agenda. The main objectives of this plan were to expand the range and volume of pharmaceutical products manufactured in Kazakhstan. The country needs its own pharmaceutical industry capable of providing the population with a strategic stock of medicines. To this end, the Comprehensive Plan identified tasks, the implementation of which should lead to an increase in the market share of domestic pharmaceutical manufacturers to the target of 50%, and to better planning of needs for the healthcare system.

It is also necessary to build up high-tech production, in particular, the creation of attractive conditions for the transfer of know-how to the territory of the Republic. As a result, it can attract global pharmaceutical players to the country for the localization of innovative manufacturers.

A very important aspect of the Comprehensive Plan is the development of the R&D direction. SANTO is one of the few companies that brings drugs to the market from its own laboratories. Most of the drug portfolio is our own pharmaceutical developments, implemented in our R&D laboratory, with continuation in biopharmaceutical and clinical research programs. SANTO also has patents in the EAEU region. Moreover, we provide services for contract in R&D development to external customers from the EAEU countries. And it is in this direction that we see great potential for the development of our company not only in Kazakhstan, but also in all EAEU countries that have an interest in pharmaceutical developments on a contract basis.

SANTO products are exported to Russia, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan and Mongolia. At the same time, the Company's production



lines comply with international GMP standards. Are there plans to expand exports not only to nearby countries, but also to Europe?

Yes, that's right, SANTO medicines are exported to neighboring countries, the Russian market has significant potential, despite high competition. Our medicines are involved in purchases, we see the interest of Russian partners. Moreover, at this time we are considering expansion of export borders to the West, which requires us to have certain qualifications, including the GMP certification of the European Union. SANTO production sites will undergo the Eurasian GMP certification without fail, as these are the requirements of the regulation of the EAEU Single Pharmaceutical Market, and, at the same time, we are voluntarily preparing to undergo European GMP certification in order to be able to enter the European market. To achieve these goals, the company invests heavily in strengthening our infrastructure and processes.

Also, an equally important area for investment today is the R&D Centre of the Company. And, although the development of such a center is not a requirement for passing GMP certification, this decision is our

strategic maneuver for building research potential with a qualitative competitive advantage in the market where we strive to maintain a leading position.

Could you tell us about the specialists of your R&D Centre?

The team working in our laboratories is composed of Kazakhstani specialists who regularly improve their own qualifications in the Polpharma Group and implement joint projects. And we do not see our centre as something separate. We are all part of one global pharmaceutical group with significant development potential in the form of our highly qualified workforce.

At the beginning of 2021, SANTO Company opened a representative office in Uzbekistan. Please tell us how the company managed to implement this project in the context of the pandemic?

The opening of this representative office was our strategic task, because the Uzbekistan market provides great opportunities for expanding the export of our products.

Of course, the pandemic made its own adjustments, but it was the

current situation that served as a kind of impetus for the processes that made it possible to implement our ambitious plans. And by the end of 2021, we plan to practically double our supplies to the Uzbekistan market, which will allow us to enter the list of significant pharmaceutical suppliers. We are confident the experience we have gained in the Kazakhstan market and in the EAEU markets, plus a wide portfolio of medicines for the treatment of chronic and acute diseases, and the proven formula of the entire line of our products "quality – efficiency – safety" will allow us to take our place in the pharmaceutical industry of Uzbekistan.

How does the representative office work and what development plans do you have for today?

The representative office in Uzbekistan is not engaged in commercial activities, all commercial operations and supplies are carried out directly from our Central Asian hub, which is located in Shymkent. The representative office has a team that deals with administrative, regulatory issues, pharmacovigilance and medical advice. And the team is all local Uzbek. And the regional office for Central Asia is located in Almaty.



Мы готовы обеспечить лекарственную безопасность Казахстана



Ирина Чублукова,
региональный директор
по стратегическому
развитию и доступу
препаратов на рынок,
Santo

Компания SANTO является частью глобальной европейской Группы Polpharma. И, помимо препаратов отечественного производства, в портфель компании также входят препараты, производимые не только на площадках Польфармы, но и других европейских компаний. Так, SANTO – это не просто компания, которая продает то, что производит, но компания, которая стремится покрыть потребность пациентов и системы здравоохранения в доступных лекарственных препаратах, в том числе в генериковых препаратах и биосимилярах. Таким образом, компания поставляет эффективные и качественные препараты, которые используются более чем в 12 фармакотерапевтических группах, например, в неврологии, кардиологии, педиатрии и т. д.

В Казахстане был разработан и одобрен Комплексный план развития фарминдустрии до 2025 года, в которой компания SANTO является ментором. Не могли бы вы рассказать, что ждет фармотрасль в ближайшие несколько лет и какова в этом будущем роль SANTO?

Компания SANTO со стороны фарм индустрии принимала активное участие в разработке Комплексного плана, исходя из стратегической задачи государства, направленной на развитие фармацевтической отрасли страны и удовлетворение потребности населения в своевременных поставках необходимых лекарственных средств. И пандемия только поспособствовала ускорению разработки этого Плана, потому что на повестку дня встали вопросы национальной лекарственной безопасности. Главными задачами этого Плана стали расширение ассортимента и объема фармацевтической продукции, производимой в Казахстане. Стране необходима собственная фармацевтическая индустрия, способная обеспечить население стратегическим запасом медицинских препаратов. Для этого в Комплексном плане были обозначены задачи, исполнение которых должно привести к повышению доли рынка

отечественных фармацевтических производителей до целевого показателя 50%, и улучшению планирования потребности для системы здравоохранения.

Также необходимо наращивать и высокотехнологичное производство, в частности создание привлекательных условий для переноса ноухау на территорию Республики. Что в результате может привлечь глобальных фармацевтических игроков на территорию страны для локализации инновационных производителей.

Очень важным моментом комплексного плана является развитие R&D направления. SANTO – одна из немногих компаний, выводящая на рынок лекарственные средства из собственных лабораторий. Большая часть портфеля лекарственных средств – собственные фармацевтические разработки, реализуемые в нашей R&D лаборатории, с продолжением в программы биофармацевтических и клинических исследований. У SANTO имеются патенты на территории ЕАЭС. Более того, мы оказываем услуги по контрактной R&D разработке внешним заказчикам из стран ЕАЭС. И именно в этом направлении мы видим большой потенциал развития нашей компании не только на территории Казах-

стана, но и во всех странах ЕАЭС, имеющих интерес в фармацевтических разработках на контрактной основе.

Продукция SANTO экспортируется в Россию, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан и Монголию. При этом производственные линии компании соответствуют международным стандартам GMP. Есть планы по расширению экспорта не только в ближайшие страны, но и в Европу?

Да, верно, лекарственные препараты SANTO экспортируются в соседние страны, Российский рынок представляет значительный потенциал, несмотря на высокую конкуренцию. Наши лекарственные средства участвуют в закупках, мы видим интерес российских партнеров. Более того, в данное время мы рассматриваем расширение границ экспорта и на Запад, что требует от нас определенных квалификаций, в том числе GMP-сертификации ЕвроСоюза. Производственные площадки SANTO будут в обязательном порядке проходить Евразийскую GMP-сертификацию, так как это требования регулирования Единого Фармацевтического рынка ЕАЭС, и, одновременно, мы добровольно готовимся к прохождению европейской GMP-сертификации для того, чтобы иметь возможность выхода на европейский рынок. Для достижения этих целей компания вкладывает большие инвестиции в укрепление нашей инфраструктуры и процессов.

Также, не менее важное направление для инвестиций сегодня – R&D-центр компании. И, хотя, развитие такого центра не является требованием для прохождения GMP сертификации, данное решение является нашим стратегическим маневром для наращивания научно-исследовательского потенциала с качественным конку-

рентным преимуществом на рынке, где стремимся удерживать лидирующую позицию.

Не могли бы вы рассказать о специалистах вашего R&D-центра?

Команда, работающая в наших лабораториях, – казахстанские специалисты, регулярно повышающие собственные квалификации в Группе Polpharma и реализующие совместные проекты. И мы не рассматриваем наш центр как нечто отдельное. Мы все – часть одной глобальной фармацевтической группы, имеющей значимый потенциал развития в виде наших высококвалифицированных кадров.

В начале 2021 года компанией SANTO было открыто представительство в Узбекистане. Расскажите, пожалуйста, как компании удалось реализовать данный проект в условиях пандемии?

Открытие этого представительства было нашей стратегической задачей, потому что рынок Узбекистана предоставляет огромные возможности для расширения экспорта нашей продукции. Конечно, пандемия внесла свои коррективы, но именно сложившаяся ситуация послужила неким толчком для процессов, позволивших реали-

зовать наши амбициозные планы. И к концу 2021 года мы планируем практически удвоить свои поставки на узбекский рынок, что позволит нам войти в список значимых фармацевтических поставщиков. Мы уверены, тот опыт, который мы наработали на казахстанском рынке и на рынках ЕАЭС, плюс широкий портфель лекарственных средств для лечения хронических и острых заболеваний, и зарекомендовавшая себя формула всей линейки нашей продукции «качество – эффективность – безопасность» позволят нам занять свое место в фармотрасле Узбекистана.

Как работает представительство, и какие планы по развитию имеются на сегодня?

Представительство в Узбекистане не занимается коммерческой деятельностью, все коммерческие операции и поставки осуществляются напрямую из нашего Центрально-Азиатского хаба, который находится в Шымкенте. В представительстве работает команда, которая занимается административными, регуляторными вопросами, фармаконадзором и медицинскими консультациями. И команда – вся местная узбекистанская. А региональный офис по Центральной Азии находится в Алматы.





Digitalization in logistics is inevitable



Marat Zhuman,
Founder, President,
Atasu Group

Марат Жуман,
руководитель
Atasu Group

Marat Kozhakhonovich, it seems that logistics is one of the most popular areas of the economy and at the same time the most 'undeveloped' in terms of regulatory and legislative tools. Why do you think this is happening and how can this issue be comprehensively resolved?

I do not agree with this wording. In the field of logistics, the provision of logistics services, regulatory and legal documents have been developed, such as the Civil Code of the Republic of Kazakhstan, as well as laws like 'On Railway Transport' and 'On Road Transport', while rules are also well developed for the transportation of passengers, baggage and cargo by air transport and many others. The regulatory and legal framework for logistics is constantly being improved in connection with the development of transit potential and the implementation of large infrastructure projects.

You probably very often participate in dialogues with representatives of legislative bodies. What measures are being taken today to increase the transit attractiveness of Kazakhstan for foreign carriers in terms of legislative measures?

The dialogue with representatives of legislative bodies is mainly held at sites organized by specialized associations, which include our company. Atasu Group specialists participate in working groups that are helping to form transport legislation, amendments and additions to the main regulatory acts of the legislative and legal framework related to transport services and forwarding are considered.

Do you think that we will soon come to an absolute digitalization of services in the field of logistics, when people at customs will be needed only to comply with control and monitor all electronic processes?

Perhaps when people's approach to work changes, then digitalization will begin. This is not just the work of the railway, or the company that figures, or government agencies. Now the participation of customs authorities is minimized as the CIC has been set up and documents can be checked in advance. But I think we will come to this anyway. We will definitely not turn back. If we want to increase

our transit, and this is mainly with China and Europe, they will demand that there be maximum digitalization on the transit route.

Do you have analytical data on how much and what Kazakhstan exports and what goods are brought into our country? That is, what are the most popular goods for export from Kazakhstan and what is imported here the most?

About what we export: raw materials such as oil, refined copper, ore, coke, coal. A variety of grains are also exported – wheat, barley, for example. Kazakhstan primarily imports mass consumer goods like food products, auto parts, building materials, yarn as well as raw materials for carpet factories, and then steel and pipes are also actively imported.

How do you understand Corporate Social Responsibility (CSR) today? That is, what kind of company today can be honestly called socially responsible?

- In my mind, social responsibility is not only the payment of taxes, timely payment of salary, provision of jobs, but also a contribution to the development of the country through the implementation of various social projects. Our company is actively implementing a number of initiatives that are related to the support of these creative industries of Kazakhstan.

Marat Kozhakhonovich, today a new trend has appeared in business – the reputation of the head as a brand of the company. How do you feel about this and do you agree that it is much easier to promote a company on the market with a 'face'?

- In the Internet age, there is no way forward without having a personal brand, as people now associate the company with its head. My belief is that there should be a leader at the head of any group. Each member of any association has his own opinion, his own direction, and this group should have a leader who will gather everyone, set the right mood and lead them along the path to development. It has always been so and will always be so.

Цифровизация в логистике неизбежна

Марат Кожуханович, логистика – одна из самых востребованных сфер экономики. Можно ли сказать, что это самая «неотработанная» в плане регуляторно-законодательных инструментов сфера?

Не согласен с такой формулировкой. В сфере логистики, предоставления логистических услуг разработаны нормативно-правовые документы, такие как Гражданский кодекс РК, Закон «О железнодорожном транспорте», Закон «Об автомобильном транспорте», Правила перевозки пассажиров, багажа и грузов на воздушном транспорте и многие другие. Нормативно-правовая база по вопросам логистики постоянно совершенствуется в связи с развитием транзитного потенциала и реализации крупных инфраструктурных проектов.

Вы наверняка очень часто участвуете в диалогах с представителями законодательных органов. Какие меры сегодня предпринимаются для того, чтобы повысить транзитную привлекательность Казахстана для иностранных перевозчиков в плане законодательных мер?

Диалог с представителями законодательных органов, в основном, проводится на площадках, организуемых профильными ассоциациями, в которые входит и наша компания. Специалисты Atasu Group участвуют в рабочих группах по формированию транспортного законодательства, где рассматривается внесение изменений и дополнений в основные нормативно-правовые акты законо-

дательно-правовой базы, касающейся транспортных услуг и экспедирования, в том числе и для повышения привлекательности нашей страны для иностранных перевозчиков.

Как вы думаете, скоро ли в сфере логистики мы придем к абсолютной цифровизации услуг, когда люди на таможне нужны будут только для соблюдения контроля и наблюдения за всеми электронными процессами?

Возможно тогда, когда подход к работе у людей поменяется, тогда цифровизация начнется. Это не работа только железной дороги или компании, которая цифрует, или государственных органов. Сейчас минимизируется участие таможенных органов, ИДК – снимок поставили, заранее документы могут проверять. Но, я думаю, мы все равно к этому придем, назад мы точно уже не повернем. Если мы хотим увеличивать свой транзит, а это в основном Китай и Европа, то их представители будут требовать, чтобы на транзитном пути была максимальная цифровизация.

У вас есть аналитические данные о том, сколько и чего Казахстан экспортирует и какие товары привозят в нашу страну? То есть, какие товары самые популярные для вывоза из Казахстана и что сюда привозят больше всего?

О том, что мы экспортируем: сырьевые товары – нефть, рафинированная медь, руда, кокс, уголь. Немало также вывозится злаковых – пшеница, ячмень. Завозятся, в основном, в Ка-

захстан товары массового потребления, продовольственные товары, автотранспорт, стройматериалы, пряжа – сырье для ковровых фабрик, также активно импортируется сталь, трубы.

Как вы понимаете сегодня корпоративную социальную ответственность (CSR). То есть, какой сегодня должна быть компания, которую смело можно назвать социально-ответственной?

В моем понимании социальная ответственность – это не только оплата налогов, своевременная зарплата, обеспечение рабочими местами, но и вклад в развитие страны через осуществление разных социальных проектов. Наша компания активно реализует ряд инициатив, которые связаны с поддержкой креативных индустрий Казахстана.

Марат Кожуханович, сегодня в бизнесе появился новый тренд – репутация руководителя как бренд компании. Как вы к этому относитесь и согласны ли с тем, что с «лицом» компанию намного легче продвигать на рынке?

В сегодняшних условиях, в эпоху интернета без личного бренда никак. Люди сейчас ассоциируют компанию с ее руководителем. Мое убеждение – во главе любой группы должен стоять лидер. У каждого члена любого объединения есть свое мнение, свое направление, и вот у этой группы должен быть вожак, который всех соберет, задаст правильный настрой и поведет по пути к развитию. Всегда так было и будет.



The toolkit of Big Data has been replenished with a new product from Beeline Kazakhstan



Nikolay Orlov,
Big Data development
director

Николай Орлов,
Директор по развитию
Big Data

Beeline Kazakhstan has become an official partner of the Aggregor platform in our country. What will it give to the market? A partnership has started, which will lay the foundation for the productive development of technologies in the field of big data in Kazakhstan. From this point onward, Beeline acts as an exclusive distributor and developer of new products for the platform of CDP Aggregor. Industries such as advertising, marketing and analytics will primarily benefit from this. Advertising agencies will receive an effective tool for focused targeting and increased conversion.

In the eyes of Nikolai Orlov, the Beeline Big Data Development Director, advertising will become just one of the many industries that will benefit from this partnership. Among interested business representatives, he listed insurance companies, banking structures, retail, CPG sector companies, and telecommunications.

The benefits of the Aggregor platform

Blockchain and confidential computing are the two pillars of the platform. Unique integration projects that can be created on the basis of Aggregor will increase the effectiveness of marketing, develop the direction of data monetization, improve our own AdTech and MarTech capabilities. And all this is within a quantifiable and predictable scale.

In the case of advertising agencies and marketing departments, today it is necessary to focus on general parameters when setting a target. As a result, we experience serious costs for irrelevant audiences and narrowing the sample. Aggregor will allow you to create target segments based on data of real purchases, behavioral triggers, information from relevant digital channels.

This is convenient not only for companies and employees of marketing and advertising departments. For data owners, the benefits are clear: it is possible to build partnerships

and collaborations with competitors by using the capabilities to personalize data availability. A common client base with full protection of personal data will be the beginning of finding options for collaboration.

Safety comes first

Beeline Kazakhstan focuses on the issue of security. The fact that Aggregor has developed its own protocol and platform for working with digital data speaks of the desire to improve its brainchild. And the result of fruitful work in the mainstream of security has become universally recognized: the Gold Microsoft Partner status from Microsoft and the Microsoft Partner of the Year Awards achievement (2020).

Big data requires strong protection. That is why Intel SGX technology (Software Guard Extensions) is involved, which protects data at all stages from compromise and maintains confidentiality even in the case of joint information processing by different companies. Security is confirmed by world experts, and the platform itself fully complies with the requirements of the legislation on personal data of the Republic of Kazakhstan.

The market sectors' benefits

When it comes to the specific benefits that the partnership between Beeline Kazakhstan and Aggregor will bring to the market, it is worth highlighting the increased efficiency of data use within companies and the prospect of their safe monetization. Shifting the focus from competition to cooperation will accelerate the growth of the big data market in Kazakhstan.

Omnichannel products will be used in areas with high requirements for AdTech service providers in terms of organizing the protection of sensitive data. We are talking primarily about the banking industry, transport sectors, retail, pharma, and media holdings.

Инструментарий Big Data пополнился новым продуктом от Beeline Казахстан

Компания Beeline Казахстан стала официальным партнером платформы Aggregion в нашей стране. Что это даст рынку?

Стартвало партнерство, которое положит начало продуктивному развитию технологий в области Big Data в Казахстане. С этого момента Beeline выступает в качестве эксклюзивного дистрибьютора и разработчика новых продуктов платформы CDP Aggregion. В первую очередь, от этого выиграют такие отрасли, как реклама, маркетинг и аналитика. Рекламные агентства получат эффективный инструмент для прицельного таргетинга и увеличения конверсии.

По мнению Николая Орлова, директора по развитию Big Data Beeline, реклама станет лишь одной из многочисленных отраслей, которым будет выгодно данное партнерство. Среди заинтересованных представителей бизнеса он перечислил страховые компании, банковские структуры, ритейл, компании сектора CPG, телекоммуникации.

Преимущества платформы Aggregion

Блокчейн и конфиденциальные вычисления – вот два кита, на которых лежит платформа. Уникальные интеграционные проекты, которые можно создавать на основе Aggregion, позволят повысить эффективность маркетинга, развить направление монетизации данных, совершенствовать собственные AdTech и MarTech возможности. И

все это в исчисляемых и прогнозируемых масштабах.

В случае с рекламными агентствами и маркетинговыми подразделениями сегодня приходится ориентироваться на общие параметры при настройке таргета. В результате получаем серьезные расходы на нерелевантную аудиторию и сужение выборки. Aggregion позволит создавать целевые сегменты, базируясь на данных о реальных покупках, поведенческих триггерах, информации актуальных цифровых каналов.

Это удобно не только для компаний и сотрудников маркетинговых и рекламных отделов. Для владельцев данных польза очевидна: можно выстроить с конкурентами партнерские отношения и организовать сотрудничество, используя возможности персонализированной настройки доступности данных. Общая клиентская база с полной защитой персональных данных станет стартом для поиска вариантов совместной работы.

Безопасность превыше всего

Beeline Казахстан акцентирует внимание на вопросе безопасности. Тот факт, что Aggregion разработала собственный протокол и платформу для работы с цифровыми данными, говорит о стремлении к совершенствованию своего детища. А результатом плодотворной работы в русле безопасности стало всеобщее признание: статус Gold Microsoft Partner от компа-

нии Microsoft и награда Microsoft Partner of the Year Awards (2020).

Большие данные требуют серьезной защиты.

Именно поэтому задействована технология Intel SGX (Software Guard Extensions), которая на всех этапах ограждает данные от компрометации и сохраняет конфиденциальность даже в случае совместной обработки информации разными компаниями. Безопасность подтверждена мировыми экспертами, а сама платформа полностью соответствует требованиям законодательства о персональных данных Республики Казахстан.

Польза для отраслей рынка

Если говорить о конкретной пользе, которую принесет рынку партнерство Beeline Казахстан и Aggregion, то стоит выделить повышение эффективности использования данных внутри компаний и перспективу их безопасной монетизации. Смещение акцента с конкуренции в пользу сотрудничества позволит ускорить рост рынка Big Data решений в Казахстане.

Оmnikanальные продукты найдут применение в сферах с высокими требованиями к поставщикам AdTech-услуг по вопросам организации защиты чувствительных данных. Речь идет в первую очередь о банковской отрасли, транспортном секторе, ритейле, фарме, медиахолдингах.



“Cure-all for disputes?” –

What the new Administrative Procedural Code means for business in Kazakhstan



Olessya Kirilovskaya,
Director, Tax and Legal,
Deloitte Caspian Region

On 1 July 2021, Kazakhstan introduced a new Administrative Procedural Code (APC), and in this article we will look at how it resolves administrative disputes between businesses and the authorities. Essentially, the new code replaces two conflicting documents and incorporates elements of the current Civil Procedural Code (CPC). Why were the changes made? What do companies need to know when appealing against the authorities' actions or taking them to court, and what can businesses expect from the new code? Deloitte Tax and Legal Department Director Olessya Kirilovskaya explains.

Olessya, who is the new code aimed at and what's in it?

The new APC was introduced in July to control how the authorities interact with businesses and individuals and perform administrative procedures, as well as how cases are heard in administrative courts.

It is also used to settle disputes between businesses and the authorities, such as during tax audits, while replacing Laws on Administrative Procedures and on the Consideration of Declarations from Legal Entities and Individuals. The CPC section outlines the procedure for disputing the authorities' actions.

So, were the previous laws ineffective? Why did they have to be replaced?

Not really. They were covering the same ground, but the delineation between them was not always clear and it wasn't always clear which one had to be used. If businesses wanted to appeal against something the authorities had done, they had to know about and understand three different laws, but that number's been reduced to one. The APC is easier to use, but still contains ambiguities, which, we hope, should work themselves out over time and with application.

Let's take a closer look at the new code. What's changed since its publication?

The new code was introduced to improve interaction between the authorities and the business community, and it incorporates a number of basic principles, such as a ban on the abuse of formal requirements and adherence to the concept of the presumption of the authorities' guilt. Courts now actively participate in resolving disputes. And, last but not least, any ambiguity issues are resolved in favour of the taxpayer.

In other words, all business disputes will now be resolved according to the new code?

Not quite. Disputes are resolved in Kazakhstan according to two procedures. The first covers contractual disputes, including investment issues, which are settled according to the CPC. The second involves non-investment disputes between the authorities and legal entities, including investors, which are settled according to the APC.

Importantly, any claims against the authorities accepted for consideration before 1 July 2021 are heard according to the CPC.

Can you let us know what the differences are between the CPC and APC?

Initially, the difference is in the “claim” being made. The CPC normally covers appeals against rulings of the authorities and appeals against their actions/inaction.

The APC covers claims disputing administrative acts, enforcement claims (to adopt or not adopt an administrative act), claim to conclude an action or recognise specific legal relations or vice versa.

Even though it has always been possible to file the above claims under the CPC because they are not regulated or restricted, the APC also stipulates procedures for doing so.

To begin with, the APC allows a range of claim rulings. For example, when disputing an administrative act, companies can demand the act be cancelled, and for a claim of enforcement – demand a favourable administrative act be adopted or abstain from adopting the unfavourable act.

The APC also establishes different statutes of limitation. For example, claims disputing an administrative act and enforcement may be filed within one month of the disputed act being issued, while recognition claims may be filed within five years from the date relations arise.

Are there any other differences at other dispute resolution stages?

The next stages are claim acceptance and preparing a case to be heard. Under the CPC, claims are considered accepted for consideration within five business days of their receipt. Under the APC, claims are considered as accepted for consideration when

they are filed. However, in practice they are still considered within five business days of being filed, after which a resolution to prepare the case for consideration is issued.

Under the CPC, cases are prepared for court within 20 business days of their acceptance for consideration. Under the APC, the period for preparing a case to be heard is not defined, except that it should be done within a reasonable period allowing the court to take all necessary actions to resolve the case, preferably in a single hearing.

How about the actual case hearing?

The APC case consideration period is three months compared to two months in the CPC. The APC envisages an active court role in case consideration, meaning that, as opposed to the CPC procedure, courts are not limited to the explanations, declarations and petitions of administrative process participants, their conclusions, evidence and other case materials; and research all circumstances that are key for the correct resolution of an administrative case unilaterally, objectively and in full. Courts are entitled to demand additional materials and evidence, study all case materials and take all necessary actions to consider a case in full and achieve the goals of administrative proceedings.

The fact that under the APC courts are entitled to issue preliminary opinions on the legal grounds provided by the parties to support their claims is extremely significant.

To prevent inappropriate court behaviour or the abuse of procedural rights under the APC, a court can also impose a fine for violating procedural requirements of 10-100 times the MCI.

So, when we end up with a court ruling, how will they be different?

Under the CPC, court rulings enter into force from the moment a court of appeal ruling is received (or the appeal period ends).

Under the APC, a court of first instance ruling enters into force once the appeal period ends, unless an appeal is filed. If an appeal is filed, then a ruling enters into force once the cassation appeal period ends, unless a cassation appeal is filed. If so, a court ruling enters into force from the day a court of cassation ruling is announced.

The change is significant for businesses as having to execute disputed administrative acts can often cause a number of questions and issues. This means that, for example, if violations are found in a desktop audit, notice to correct them, for which 20 business days are given, is suspended until a court ruling enters into force. According to the CPC, this moment arises once an appeal court ruling is issued, i.e., roughly three-four months after an appeal, while under the APC this is after the cassation stage, i.e., roughly 12 months later. But in conclusion it is still worth remembering that the procedure is still very new, and we still need to work out how efficiently it works.



«Панацея для споров?» –

Что казахстанскому бизнесу принес новый административный процедурно-процессуальный кодекс



Кириловская Олеся,
Директор Департамента
налогов и права
компаний, «Делойт»
в Каспийском регионе

1 июля 2021 года в Казахстане введен новый Административный процедурно-процессуальный кодекс. В этой статье мы рассмотрим предусмотренный кодексом новый порядок разрешения административных споров между компаниями и госорганами. По сути, новый кодекс заменил два предшествующих документа, в которых содержалось немало коллизий и противоречий, а также вобрал в себя часть процедур из действующего Гражданского процессуального кодекса. Почему еще потребовалось заменить предшествующие документы? Что должны знать компании, когда они собираются обжаловать действия госорганов в суде и какие нововведения принес предпринимателям новый кодекс? Об этом мы поговорим с директором Департамента налогов и права компании «Делойт» – Олесей Кириловской.

Олеся, на кого направлен новоиспеченный кодекс и в чем его суть?

Новый административный процедурно-процессуальный кодекс (АППК) введен у нас с начала июля, он регулирует взаимодействие государственных органов с юридическими и физическими лицами, выполнение госорганами административных процедур и порядок рассмотрения дел в административных судах.

Направлен он на урегулирование процедуры разрешения споров между бизнесом и госорганами, как например при возникновении споров во время налоговых проверок. Новый кодекс заменяет два предшествующих закона: Закон об административных процедурах и Закон о рассмотрении заявлений юридических и физических лиц, а также часть Гражданского процессуального кодекса, в которой содержалась процедура обжалования действия госорганов.

Получается, предыдущие законы были неэффективны? Почему потребовалось их заменить?

Не совсем так. Дело в том, что в предшествующих законах было достаточно

коллизий. По сути, они частично совпадали и регулировали одно и то же, но по-разному, и разграничение их использования было не всегда очевидным. К тому же, чтобы обжаловать действия государственных органов, раньше предпринимателям необходимо было знать и разбираться во всех трех законах, а теперь им на замену пришел один. Это удобно, но тем не менее, АППК и сам содержит много неясностей, которые, надеемся, станут понятнее со временем и с нарабаткой правоприменительной практики.

Давайте попробуем немного углубиться в новый кодекс. Что изменилось с его появлением?

Основная цель Кодекса – более эффективно урегулировать взаимодействие между государственными органами и компаниями. Кодекс включает в себя несколько основополагающих принципов. Во-первых, вводится запрет на злоупотребление формальными требованиями; во-вторых, это так называемая презумпция вины государственных органов. В-третьих, суд принимает активное участие в разрешении споров. Ну и, наконец, все неясности толкуются в пользу налогоплательщика.

То есть все споры, в которых участвует бизнес, будут решаться по этому кодексу?

Не совсем. На сегодняшний день в Казахстане существует две процедуры разрешения споров. Первая – это споры, связанные с договорными отношениями между субъектами, в том числе инвестиционными, они подлежат разрешению в соответствии с Гражданским процессуальным кодексом (ГПК). Вторая процедура включает в себя споры между государственными органами и юридическими лицами (в том числе споры с инвесторами, не связанные с претензиями по инвестиционному контракту), они подлежат разрешению в соответствии с АППК.

Тут будет важным отметить, что иски к органам государственной власти, принятых к производству до 1 июля 2021 года, рассматриваются в соответствии с Гражданским процессуальным кодексом.

Давайте подробнее разберемся, в чем разница между ГПК и АППК?

На первом этапе это «иск». Согласно ГПК, в делах против государственных органов обычно есть два вида исков: обжалование результатов решений, принятых государственными органами, и обжалование действий/бездействий государственных органов.

В соответствии с АППК предусмотрены следующие виды исков: иск об обжаловании административного акта, иск о принуждении (к принятию или не принятию административного акта), иск о совершении действия и иск о признании наличия или отсутствия определенных правоотношений.

Несмотря на то, что все эти виды исков могли быть заявлены по ГПК, поскольку типы претензий, которые могут быть предъявлены в соответствии с ГПК не регулируются и не ограничиваются, АППК так же предусматривает различные процедуры для этих различных типов исков.





Во-первых, в рамках АППК по разным видам исков принимаются разные виды решений. Например, по иску об оспаривании административного акта компания может потребовать отменить административный акт, а по иску о принуждении – потребовать принятия благоприятного административного акта или воздержаться от принятия неблагоприятного административного акта.

Во-вторых, АППК устанавливает разные сроки исковой давности. Например, иски об обжаловании административного акта и принуждении могут быть поданы в течение 1 месяца после издания обжалуемого акта, а иски о признании могут быть поданы в течение 5 лет со дня возникновения отношений.

Какие различия будут на остальных этапах разрешений споров?

Далее идет принятие иска и подготовка дела к слушанию. Согласно ГПК, иск принимается к рассмотрению в течение 5 рабочих дней с момента его получения. Согласно АПК, иск принимается к производству в момент его подачи. Однако на практике мы все же видим, что иск принимается к рассмотрению в течение 5 рабочих дней с момента подачи иска, после чего выносятся определение о подготовке дела к рассмотрению.

Срок подготовки дела к судебному разбирательству, согласно ГПК, составляет 20 рабочих дней со дня принятия дела к производству. В соответствии с АППК, продолжительность подготовки дела к слушанию не определена – она должна проводиться в разумные сроки, чтобы суд

мог предпринять все необходимые действия по разрешению дела, желательнее в одном слушании.

А что касается рассмотрения самого дела?

Срок рассмотрения дела в АППК более длительный, по сравнению с ГПК, – 3 месяца против 2 месяцев. АППК предусматривает активную роль суда в рассмотрении дела. Это означает, что, в отличие от процедуры ГПК, суд не ограничиваясь объяснениями, заявлениями, ходатайствами участников административного процесса, представленными ими доводами, доказательствами и иными материалами административного дела, всесторонне, полно и объективно исследует все фактические обстоятельства, имеющие значение для правильного разрешения административного дела. Суд вправе потребовать дополнительные материалы и доказательства, изучить все материалы дела и произвести все действия, необходимые для полноценного рассмотрения дела и достижения целей административного судопроизводства.

Суд вправе выразить предварительное мнение о правовых основаниях, предоставленных сторонами в поддержку своих требований. Эти различия с ГПК весьма значительны.

Суд по АППК также может наложить взыскание на стороны за нарушение процессуальных требований (в размере от 10 до 100 МРП), чтобы предотвратить ненадлежащее поведение сторон в суде или злоупотребление их процессуальными правами.

Ну и, соответственно, когда все заканчивается решением суда, то какие будут изменения там?

Согласно ГПК, решение суда вступает в силу с момента поступления решения суда апелляционной инстанции (или истечения срока обжалования).

Согласно АППК, решение суда первой инстанции вступает в силу по истечении срока обжалования, если апелляционная жалоба не подана. Если апелляционная жалоба подана, то решение вступает в силу по истечении срока подачи кассационной жалобы, если кассационная жалоба не подана. Если подана, решение суда вступает в силу со дня оглашения решения суда кассационной инстанции.

Это изменение имеет большое значение для юридических лиц, поскольку исполнение обжалуемых административных актов часто вызывает множество вопросов и проблем. Это означает, что, например, в случае обжалования результатов камерального контроля, исполнение уведомления о нарушениях, выявленных по результатам камерального контроля (на которое, как правило, дается 20 рабочих дней) приостанавливается до вступления решения суда в законную силу. Согласно ГПК, этот момент наступает после вынесения решения судом апелляционной инстанции, то есть примерно через 3–4 месяца с момента обжалования, в то время как по АППК это будет после стадии кассации, то есть примерно через 12 месяцев. Но в заключении скажу, что процедура все еще очень новая и ее эффективность еще предстоит проверить.



Совершенная биомеханика, испытанное качество, премиальные решения

Казахстан

· г. Нур-Султан,
ул. Достык, д. 18, ТД «Москва»
тел.: +7 701 223 69 72
тел.: +7 702 203 53 56

· г. Алматы,
ул. Байтурсынова,
д. 22/2 (вход с ул. Айтеке Би),
тел.: + 7 727 248 39 09



mfitness.kz

MFITNESS



Greetings, 30!



Khanin Oleg,
Chairman of the Board
of Kommesk-Omir

Олег Ханин,
Председатель Правления
«Коммеск-Өмір»

On November 19, Kommesk-Omir Insurance Company will celebrate its 30th anniversary. Today it is one of the largest insurers in the country. In anticipation of this much-celebrated event, Khanin Oleg, the Chairman of the Board of Kommesk-Omir, spoke about the company's current activity and its prospects.

What stages in the company's development were the most interesting and memorable for you?

Thirty years is not just a milestone, it is a significant period of time. During this period, there have been so many historical events and changes not only in the company, but also in the country and around the world!

For 30 years our company has played an important role in the development of the insurance industry in Kazakhstan. When we started working in the early 90s, the number of insurers grew exponentially, and in 1994-1995 that number was close to 600 or 700 companies. Today there are only two of them: Kommesk is one of them! Our team has worked hard to prove its reliability and viability. An interesting and significant event for the company was the introduction of the CIAS system (the Corporate Information and Analytical System): Insurance, getting an international rating, rebranding, opening a subsidiary life insurance company.

What have been the primary principles driving the company's personnel management policy for all 30 years?

Employees must fit the culture of the company and feel valued for their contributions. We try not only to cultivate talents, but also to preserve them. We constantly work to increase the loyalty of our staff, we accept people who are ready for innovation, who are not afraid to face challenges. We have employees who have given the company over 25 years. Young people look to their senior colleagues as examples of taking opportunity for real growth and career advancement.

Kommesk is represented in 17 regions of Kazakhstan, our team is over 400 people with the average

age of our employees being 37 years, and the average work experience in the company is four years. About 80% of the company employees have higher education, many of them study at universities.

Describe the company in three words ...

Best. Team. Forever.

How do you see the company in 10 years?

A 10-year term for business planning is very long. The insurance industry is quite conservative and generally depends on general trends in the economy, however, it also does not stand still. On the other hand, a 10-year business plan will help you stay one step ahead. Life is changing rapidly. It is likely that over the next decade, along with the brand and products, not only attitudes will change, but also customers and employees as well.

I am sure that in 10 years Kommesk will become even better, more convenient, and more technologically advanced, there will be new solutions and niches. When you're just starting out, living to at least 10 years in business can seem like a daunting task. We did it. How? By accomplishing our mission, focusing on customers, and developing an excellent management team, employee talent while adapting to new technologies – all this brought us to our 30th anniversary.

Thanks to all our customers who trust us with personal risk management and allow us to help them. We are grateful that the best insurance companies want to work with us. Thank you for your support over 30 years! We can't wait to start the next chapter of our story together.

Сәлем, 30!

19 ноября страховая компания «Коммекс-Өмір» отметит 30-летний юбилей. Сегодня она является одним из крупнейших страховщиков в стране. В преддверии торжественной даты Председатель Правления «Коммекс-Өмір» Олег Ханин рассказал о текущей работе компании и ее перспективах.

Какие этапы в развитии компании были для вас наиболее интересными и запоминающимися?

30 лет – это не просто круглая дата, это огромный отрезок времени. За этот период случилось столько исторических событий и перемен как в компании, так в стране и во всем мире!

Все 30 лет наша компания играет большую роль в развитии страховой отрасли Казахстана. Когда мы начали работать в начале 90-х, количество страховщиков росло в геометрической прогрессии, и на 1994-1995 годы их число приближалось к 600 или 700 компаниям. На сегодня из них работают только две: Коммекс – одна из них! Наша команда приложила немало усилий, чтобы доказать свою надежность и жизнеспособность. Интересным и значительным событием для компании стало внедрение информационной аналитической системы КИАС: Страхование, получение международного рейтинга, ребрендинг, открытие дочерней компании по страхованию жизни.

Каковы принципы политики управления персоналом компании на протяжении всех 30 лет?

Сотрудники должны соответствовать

культуре компании и чувствовать ценность за свой вклад. Мы стараемся не только растить таланты, но и сохранять. Мы постоянно работаем над повышением лояльности персонала, принимаем людей, готовых к новаторству, не боящихся трудностей. У нас есть сотрудники, которые отдали компании свыше 25 лет. Молодежь видит на примерах своих старших коллег, что есть реальные возможности для роста и карьерного продвижения.

Коммекс представлен в 17 регионах Казахстана, наш коллектив – это свыше 400 человек, средний возраст сотрудников – 37 лет, а средний стаж работы в компании составляет 4 года. Порядка 80% сотрудников имеют высшее образование, многие учатся в вузах.

Опишите компанию тремя словами...

Лучшая команда на все времена.

Какой вы видите компанию через 10 лет?

10-летний срок для бизнес-планирования очень большой. Страховая отрасль достаточно консервативна и в целом зависит от общих тенденций в экономике, однако, она тоже не стоит на месте. С другой сторо-

ны, 10-летний бизнес-план поможет оставаться на шаг впереди. Жизнь стремительно меняется. Вероятно, что в течение следующего десятилетия, вместе с брендом и продуктами изменятся не только подходы, но и клиенты, и сотрудники.

Уверен, что через 10 лет Коммекс станет еще качественнее, удобнее, технологичнее, будут новые решения и ниши. Когда вы только начинаете, дожить хотя бы до 10 лет в бизнесе может показаться сложной задачей. У нас это получилось. Как? Выполнение миссии, ориентация на клиентов, отличная управленческая команда, талант сотрудников и адаптация к новым технологиям привели нас к 30-летию юбилею.

У компании обширные планы, хорошие перспективы, думаю, что наша работа будет всегда востребована.

Спасибо всем клиентам, которые доверяют нам управление личными рисками и позволяют им помогать. Мы благодарны за то, что лучшие страховые компании хотят работать с нами. Спасибо за поддержку на протяжении 30 лет! Нам не терпится вместе начать следующую главу нашей истории.

Today's trend – to be healthy



Roza Sharafutdinova,
the Director of MFitness

Please share your opinion on how the active lifestyle of people has adapted to the conditions of the quarantine? What solutions have people found for themselves who cannot imagine their life without sports?

I think the quarantine showed us all how important sports and activity are in our lives. People, finding themselves in such harsh conditions, tried their best in order to continue doing sports. And it became obvious to everyone that sports can be practiced not only in a gym with a personal trainer, but also independently. Where there's a will, there's a way. We drew attention to gadgets that help to track various health indicators, remembered about training with our own weight, got out bicycles, ran, turned to online training, under the guidance of a trainer. The number of people working out on the street has also increased. And, in general, the number of people who have become more active in sports has increased. If before the quarantine only 3% of the population were active, now this number has reached 7%.

How is your company going through the quarantine period? What changes have occurred during this time, perhaps in the structure of the company or its activities?

If you look globally, during the quarantine, our view of business has completely changed, we have identified several important areas of development for ourselves. And we were greatly helped by the fact that even before the beginning of 2020 we launched an online sales platform called MFitness in Moscow. And during the existence of this platform, sales tripled. These are amazing indicators! We launched this project on time, and this situation only confirmed our confidence that the future is 'online'.

Recently, it has become very fashionable to equip home gyms in private homes. Does your company receive such requests and how do you feel about private orders versus corporate ones? Are there any differences between home fitness equipment and the equipment that comes with fitness clubs? Could you give some tips for those who have decided to equip a sports corner in their home?

In our company, during the pandemic, not only did the sales numbers not decrease, but even their increase was observed, including sales to individuals. You are right, so many Kazakhstanis have decided to organize small sports rooms in their own homes. And before buying, we definitely advise the client on the choice of equipment. Identifying needs is an important step. The more we studied the client's training history, the easier it was for us to draw up a commercial proposal. Fortunately, the range of equipment we supply is wide. For example, at the moment in our portfolio there are about a hundred different brands with equipment that can satisfy the needs of both a professional athlete and an everyday person. There are even wooden exercise machines that can perfectly 'fit' into any private interior.

Of course, the volume of sales from private orders is small, but this is not at all a reason to refuse them. We ourselves are interested in coming to the aid of people who are conscious of their health.

As for the equipment itself, then, yes, of course, there is a difference. Professional sports equipment is designed for more severe conditions of use, therefore, it is distinguished by increased wear resistance, increased level of safety and quality of performance.

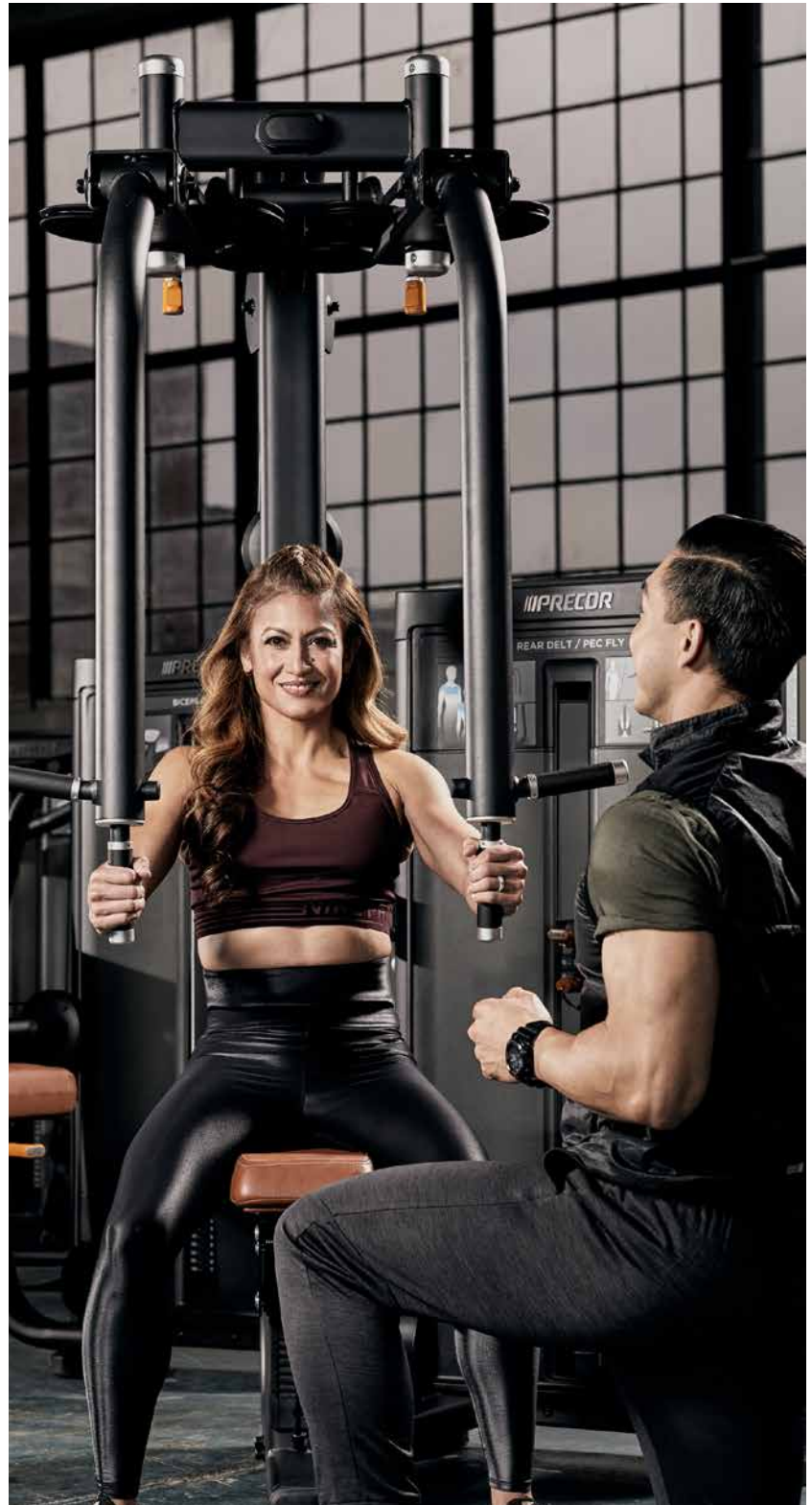
And, if you decide to equip a sports area in your home, first of all, be guided by your

own preferences, and not new trends or novelties in the sports industry. Think about what you enjoy doing the most, what you love to do, what you enjoy doing. And only then select fitness equipment. Well, do not forget that all muscle groups should be involved during training.

What is the most popular fitness equipment today? Can you name a few popular trends/tendencies in the fitness industry?

I am sure that online training not only will not go out of fashion, but will become more popular from year to year. Sports gadgets for health, for example, such as smart watches from the brand of Polar, I think will be in demand and will undergo a number of upgrades. And in this area there is something to improve, upgrade, invent, allowing people to treat their health more carefully and better. Bodyweight training I think will become more popular.

With regard to fitness equipment, more emphasis will be placed on equipment for screening the body, and equipment that reveals the physiological characteristics of a person. This is equipment such as the Adaptive Motion Trainer (the 'AMT') – a unique invention of PRECOR Company. The AMT intuitively reacts to the trainee's movements, allowing to drastically changing the way of movement without pressing any buttons. Also, the Functional Movement Screen (the 'FMS'), which is the functional testing system fitness equipment. The functional testing system of the FMS is designed to find a user's deficiencies. If one of the motor skills is performed indistinctly, this indicates the presence of asymmetry or limitations in movements, and with the help of this equipment, training methods are formed for people with special medical indications.



Сегодня в тренде – быть здоровым



Роза Шарафутдинова,
директор МФитнес

Поделитесь, пожалуйста, вашим мнением о том, как активный образ жизни людей смог адаптироваться к условиям карантина? Какие решения для себя нашли люди, не представляющие своей жизни без спорта?

Думаю, карантин нам всем показал, насколько важны спорт и активность в нашей жизни. Люди, оказавшись в таких жестких условиях, изоцрялись как могли для того, чтобы продолжать занятия спортом.. И всем стало очевидно, что спортом можно заниматься не только в зале с персональным тренером, но и самостоятельно. Было бы желание. Мы обратили внимание на гаджеты, которые помогают отслеживать разные показатели здоровья, вспомнили про тренировки с собственным весом, достали велосипеды, бегали, обратились к онлайн тренировкам, под руководством тренера. Увеличилось количество людей, занимающихся на улице. И, в целом, количество людей, которые стали активнее заниматься спортом, увеличилось. Если до карантина лишь 3% населения вели активный образ жизни, то сейчас эта цифра достигла 7%.

Как ваша компания переживает период карантина? Какие изменения произошли за это время, возможно, в структуре компании или ее деятельности?

Если смотреть глобально, то за время карантина у нас полностью поменялся взгляд на наш бизнес, мы выделили для себя несколько важных направлений развития. И нам очень помог тот факт, что еще до начала 2020 года мы запустили в Москве онлайн-платформу про-

даж МФитнес. И за время существования этой платформы продажи увеличились втрое. И это потрясающие показатели! Мы своевременно запустили этот проект, и эта ситуация только подтвердила нашу уверенность в том, что за «онлайн» будущее.

В последнее время очень модно стало в частных домах обустроить домашние тренажерные залы. Поступают ли в вашу компанию подобные заявки и как вы относитесь к частным заказам по сравнению с корпоративными? Есть ли какие-то отличия между домашними тренажерами и оборудованием, которое поставляется в фитнес-клубы? Можете дать несколько советов для тех, кто решил обустроить спортивный уголок в своем доме?

В нашей компании в период пандемии не только не снизились показатели продаж, но даже наблюдалось их увеличение, в том числе, и за счет индивидуальных продаж частным лицам. Вы правы, очень многие казахстанцы решили организовать небольшие спортивные комнаты в своих собственных домах. И перед покупкой мы обязательно консультируем клиента по поводу выбора оборудования. Выявление потребностей – важный этап. Чем подробнее мы изучали историю тренировок клиента, тем легче нам было составлять коммерческое предложение. Благо, ассортимент поставляемого нами оборудования широк. Например, на данный момент в нашем портфеле около ста различных брендов с оборудованием, которое может удовлетворить потребности и профессионального спортсмена, и обычного обывателя. Есть даже деревян-



ные тренажеры, которые могут идеально «вписаться» в любой частный интерьер.

Конечно, объем продаж от частных заказов небольшой, но это вовсе не причина, чтобы отказываться от них. Нам самим интересно приходить на помощь людям, осознанно относящимся к своему здоровью.

Что касается самого оборудования, то, да, конечно, разница есть. Профессиональное спортивное оборудование рассчитано на более жесткие условия использования, поэтому отличается повышенной износостойчивостью, повышенным уровнем безопасности и качеством исполнения.

И, если вы решили в своем доме обустроить спортивную зону, в первую очередь, руководствуйтесь собственными предпочтениями, а не новыми трендами или новинками индустрии спорта. Думайте о том, чем вам больше всего нравится за-

ниматься, что вы любите делать, от чего получаете удовольствие. И только потом подбирайте тренажеры. Ну, и не забывайте о том, чтобы во время тренировок были задействованы все группы мышц.

Какие тренажеры сегодня пользуются наибольшей популярностью? Можете обозначить несколько популярных трендов/веяний в фитнес-индустрии?

Уверена, что онлайн-тренировки не только не выйдут из моды, но будут популярнее год от года. Спортивные гаджеты для здоровья, например, такие, как умные часы марки Polar, думаю, будут востребованы и претерпят ряд модернизаций. И в этой сфере есть что совершенствовать, улучшать, придумывать, позволяя людям более бережно и качественнее относиться к своему здоровью. Тренировки с использованием собственного веса, думаю, станут более популярны.

Что касается тренажеров, то больший упор будет сделан на оборудование для скрининга организма, и оборудование которое выявляет физиологические особенности человека. Это тренажеры такого типа, как адаптивный тренажер Adaptive Motion Trainer AMT – ‘это уникальное изобретение компании PRECOR. Тренажер AMT интуитивно реагирует на движения тренирующегося, позволяя кардинально изменять способ движения, без нажатия на кнопки. Так же тренажеры системы функционального тестирования Functional Movement Screen (FMS). Система функционального тестирования FMS создана для нахождения недостатков пользователей. Если один из двигательных навыков выполняется нечетко - это свидетельствует о наличии асимметрии или ограничений в движениях, и с помощью этих тренажеров, формируются методики тренировок, для людей с особенными медицинскими показаниями.

Blanc de Blanc – for true connoisseurs of elegance



In August 2021, the Perrier-Jouet Champagne House introduced Perrier-Jouet Blanc de Blanc to the Kazakhstani market.

Blanc de Blanc is a separate category of wine, with its own fans and ardent followers.

Sommeliers like to sell it in restaurants and keep it in their private collections.

Almost always Blanc de Blanc will cost 1,5-2 times more than a base champagne ensuring. It is a really niche product that professionals or versed amateurs would probably like, because this wine is well-articulated and fine enough to evaluate it without preparation.

Here we will answer the most popular questions about the Champagne and the Blanc de Blanc to build your confidence both in a small talk and in professional tasting.

What kind of grapes is the Blanc de Blanc made from?

Unlike most champagne wines, which are mostly made from a mixture of Pinot Noir, Pinot Mennier and Chardonnay, Blanc de Blanc is made entirely from white grapes. Elegant, flexible and sometimes even a little tart, this special and refined wine is incredibly gastronomic and will make a good match for almost any dish.

Where are the grapes grown for Blanc de Blanc?

Côte des Blancs and Côte de Sézanne are two subregions where the best Chardonnay is grown.

Côte des Blancs is best known for its six villages: Avize, Chouilly, Cramant, Le Mesnil-sur-Oger, Oger and Oiry. It was in Kraman where we placed our Champagne House Perrier-Jouet vineyards.

In Champagne, unlike in Burgundy, the Grand Cru classification is related to villages rather than vineyards. Grand Cru means not only grapes of the highest quality, but also that it is sold at the highest price.

What does Blanc de Blanc champagne taste like?

Some Blanc de Blanc will be delicate with a mineral character, while others will have a lush, creamy texture.

These differences are related to terroir: cooler climates produce more acidic wines.

Pale gold with hints of green, Perrier-Jouët Blanc de Blancs awakens the senses with a seductive aroma of hedge flowers – elderberry, acacia and honeysuckle – and tangy citrus. When tasting it, its mineral freshness turns into a surprisingly smooth, soft aftertaste that adds charm to this deliciously lively, sparkling champagne.

How much sugar is in Blanc de Blanc?

Brut Nature, the driest designation for the driest wine, can contain up to three grams of sugar per liter without any added.

Extra Brut, which is next in dryness, can contain no more than six grams, and wine labeled Brut can contain up to 12 grams.

Perrier-Jouët Blanc de Blancs contains eight grams of sugar per liter and is classified as Brut.

The history of Perrier-Jouet Blanc de Blanc's creation

Having created the vintage Perrier-Jouët Belle Epoque Blanc de Blancs, the master of the cellar, Hervé Deschamp, certainly wanted to complement the classical collection of cuves from one variety of grapes, which was destined to become a permanent expression of the House's highest skill. Indeed, by creating Perrier-Jouët Blanc de Blancs, Maison Perrier-Jouët continued a tradition dating back to the beginning of the 20th century – the first cuves from the Schwarton were introduced for the first time in the 1920s, long before such Champagne became known as Blancs de Blancs.

To create the Perrier-Jouët Blanc de Blancs, Hervé Deschamp mixes the Chardonnay grapes, selected from several of the region's best terroirs, with a small share of reserve wines to ensure absolute concordance of style and a quality.

After three years of maturing the sediments in the wine cellars, the Perrier-Jouët cuvee, filled with freshness and vitality, is ready for release.

Blanc de Blanc – для истинных ценителей элегантности



В августе 2021 года Шампанский дом Perrier-Jouet представил рынку Казахстана шампанское Perrier-Jouet Blanc de Blanc.

Blanc de blanc – это отдельная категория вина со своими фанатами и ярыми последователями.

Сомелье любят продавать его в ресторанах и хранить в своих частных коллекциях.

Практически всегда Blanc de Blanc будет стоить дороже базового кюве в 1,5–2 раза. Это действительно нишевый продукт, который скорее понравится профессионалам или искушенным любителям, ведь это вино достаточно кислотное и тонкое, чтобы оценить его без подготовки.

Здесь мы ответим на самые популярные вопросы о Шампани и Блан де Блан, чтобы вы чувствовали себя уверенно как в светской беседе, так и на профессиональной дегустации.

Из какого винограда производят шампанское Блан де Блан?

В отличие от большинства шампанских вин, которые чаще всего производятся из смеси Пино Нуар, Пино Менье и Шардоне, Блан де Блан полностью изготавливается из белого винограда. Элегантное, гибкое, а иногда даже немного аскетичное, это особенное и утонченное вино невероятно гастрономично и составит хорошую пару практически любому блюду.

Где выращивают виноград для Блан де Бланов?

Côte des Blancs и Côte de Sézanne – это два субрегиона, где выращивают лучший Шардоне.

Côte des Blancs особенно известен шестью деревнями Гран Крю: Avize, Chouilly, Cramant, Le Mesnil-sur-Oger, Oger and Oiry. Именно в Крамане разбил свои виноградники Шампанский дом Perrier-Jouet.

В Шампани, в отличие от Бургундии, классификация Grand Cru связана с деревнями, а не с виноградниками. Grand Cru обозначает не только виноград самого высокого качества, но и то, что он продается по самой высокой цене.

Какое на вкус шампанское Блан де Блан?

Некоторые Блан де Бланы получаются нежными и минеральными, другие будут обладать пышной кремовой текстурой. Эти различия связаны с терруаром: в более прохладном климате получают более кислотные вина.

Бледно-золотой с оттенками зеленого, Perrier-Jouët Blanc de Blancs пробуждает чувства соблазнительным ароматом цветов живой изгороди – бузины, акации и жимолости – и острым цитрусовым. Во вкусе его минеральная свежесть переходит в удивительно гладкое, мягкое послевкусие, которое добавляет шарма этому восхитительно живому, сияющему шампанскому.

Как много сахара содержится в Блан де Блане?

Brut Nature – обозначение самого сухого вина, может содержать до 3 граммов на литр без добавления сахара.

Extra Brut – следующее по сухости, может содержать не более 6 граммов, а вино с маркировкой Brut может содержать до 12 граммов.

Perrier-Jouët Blanc de Blancs содержит 8 граммов сахара на литр и относится к категории Brut.

История создания Perrier-Jouet Blanc de Blanc

Создав винтажный Perrier-Jouët Belle Epoque Blanc de Blancs, мастер погреба Эрве Дешам естественно захотел дополнить классическую коллекцию кюве из одного сорта винограда, которому суждено было стать непреходящим выражением особого мастерства Дома. Действительно, создавая Perrier-Jouët Blanc de Blancs, Maison Perrier-Jouët продолжал традицию, восходящую к началу 20-го века – первые кюве из Шардоне были представлены впервые в 1920-х годах, задолго до того, как такие шампанские стали известны как «Blancs de Blancs».

Для создания Perrier-Jouët Blanc de Blancs Эрве Дешам смешивает виноград Шардоне, отобранный из нескольких лучших терруаров региона, с небольшой долей резервных вин, чтобы обеспечить абсолютное соответствие стиля и качества.

После трехлетней выдержки на осадке в погребах Perrier-Jouët кюве, наполненное свежестью и жизненной силой, готово к выпуску.

WELCOMING NEW MEMBERS



Ersoy Alp Er Tunga,
President

ESTABLISHED: 1935

EMPLOYEES IN KAZAKHSTAN: 3107

BUSINESS: Almaty International Airport is the main airport of Almaty and the busiest airport in Kazakhstan. From spring 2021, Almaty Airport is under the management of TAV airports holding. Almaty International Airport has the status of a hub – an international transport and distribution hub focused on attracting major cargo flows in the direction of Asia - Europe - Asia. In 2007, the Cargo Transportation Service as part of the Almaty International Airport received the international quality certificate ISO 9001-2000, which meets the requirements of the quality management system.

LOCATION: B. Maylin str., 2,
Almaty, Kazakhstan

WEBSITE: www.alaport.com

COUNTRY OF ORIGIN:



Darya Sakhno,
Director

ESTABLISHED: 2017

EMPLOYEES IN KAZAKHSTAN: 36

BUSINESS: American Medical Centers is a premium regional health network operating 7 clinics and 3 assistance offices in Eastern Europe and Central Asia. We are the longest serving and the most trusted health provider among global insurances in the region, with 250 dedicated healthcare professionals delivering 24/7 primary and acute care services, with access to all medical specialties. We are committed to compassionate healthcare, seeking the very best patient experience and outcomes through affordable health plans, personal physician choices, direct insurance billing, and more. Our mission is to make quality healthcare accessible to everyone; to promote a patient-driven care model without compromise, one patient at a time.

LOCATION: Almaty 050000, 102 Kurmangazy street / Nur-Sultan 010000,
62A Kosmonavtov street 14th floor / Atyrau, 55 Aiteke Bi street

WEBSITE: www.amcenters.com

COUNTRY OF ORIGIN:



ESTABLISHED: 1998

EMPLOYEES IN KAZAKHSTAN: 1500

BUSINESS: Atasu Group is one of the largest logistics companies in Kazakhstan, offers full range of cargo transportation services. Owns railway and automobile transportation, operates warehouses, including WTS, CW with a total area of 50,000 square meters, several terminals that carry out cargo handling and storage. For 23 years of work more than 8,000 customers appreciated Atasu Group's quality of services worldwide. Atasu Group carries out large-scale work in CSR: in 2021 it invested 20 million tenge in creative industry projects to support and develop the creative economy in Kazakhstan; 1 billion tenge was invested by the founder of Atasu Group to support the country's tourism industry.

LOCATION: 18/2, Kunaev street,
Almaty, Kazakhstan

WEBSITE: www.atasu.kz

COUNTRY OF ORIGIN:



Marat Zhuman,
Founder, President

ESTABLISHED: 2014

EMPLOYEES IN KAZAKHSTAN: 26

BUSINESS: Bacardi is the world's largest privately-held spirits company, which is family-owned for seven generations. Quality, credibility, creativity and innovations are principles of company's legacy from impressive portfolio to iconic architectural constructions. The Bacardi-Martini Kazakhstan company has been operating in the Kazakhstan market for over 6 years, demonstrating stable growth and development. The company represents such world famous brands as: Martini (vermouths and sparkling wines); rums of the brands Bacardi and Oakheart; blended and malt whiskey of such brands as William Lawson's, Dewar's, Aberfeldy, Aultmore, Craigellach; ultra-premium French vodka Grey Goose; unique

LOCATION: 050000 Almaty, AI – Farabi, 77/8, Esentai Square Offices,
Almaty, Kazakhstan

WEBSITE: www.bacardi.com

COUNTRY OF ORIGIN:



Andrey Filivinskiy,
General Manager

WELCOMING NEW MEMBERS



Bantsekina Olga,
Head of Representative
Office

ESTABLISHED: 1998

**EMPLOYEES IN
KAZAKHSTAN:** -

BUSINESS: Coleman Services is a leading consulting company offering complex HR solutions: business processes outsourcing, HR consulting, temporary staffing, permanent staffing. Coleman Services' client list includes representatives of various business fields, many of whom are among the world's largest corporations and widely recognized market leaders. At present, the company has offices operating in Saint-Petersburg, Yuzhno Sakhalinsk, Ekaterinburg, Novosibirsk, Stupino, Obninsk, Tula, Nizhny Novgorod, Rostov-on-Don, Naro-Fominsk. In 2021, the company opened offices in Belarus, Kazakhstan and Montenegro.

LOCATION: Moscow, Russia

WEBSITE: www.coleman.ru

**COUNTRY OF
ORIGIN:** 



Erik Aubakirov,
General director

ESTABLISHED: 2016

**EMPLOYEES IN
KAZAKHSTAN:** 17

BUSINESS: EA Group expands the depth of the companies providing portfolio expansion, mergers & acquisitions and strategic advice and direction with our dedicated industry experience group of professionals.
We support the development of the companies we invest in and its stakeholders through provision of centers of excellence, improving service delivery and product differentiation to their clients.
In EA we actively seek to expand our portfolio of investments both linearly and laterally.

LOCATION: Nurly Tau, 5B, 8 floor,
Almaty, Qazaqstan

WEBSITE: www.eag.kz

**COUNTRY OF
ORIGIN:** 

ESTABLISHED: 1975

EMPLOYEES IN KAZAKHSTAN: 26

BUSINESS: Microsoft Kazakhstan – is an official representative of Microsoft Corporation in Kazakhstan since 2002. Microsoft enables digital transformation for the era of an intelligent cloud and an intelligent edge. Its mission is to empower every person and every organization on the planet to achieve more. Microsoft's eight solution areas include Modern life, Modern work, Business applications, Applications & Infrastructure, Data & AI, Security, Gaming, and Search, Ads & News. Microsoft has always been a partner-led company committed to creating more opportunities for partners across Microsoft's businesses to bring technologies and business transformation to customers to help them succeed.

LOCATION: 38, Dostyk avenue, Business Center Ken Dala, 6th Floor
Almaty, Kazakhstan

WEBSITE: kazakhstan@microsoft.com

COUNTRY OF ORIGIN:



Sergey Leshenko,
General Manager

ESTABLISHED: 2020

EMPLOYEES IN KAZAKHSTAN: 42

BUSINESS: 1000 square meters of a business-format gym – it is a premium class professional equipment, a cardio zone with the latest air conditioning technology, a functional training hall, a boxing and martial arts hall. Cycle the TRIP is the only studio in Kazakhstan using Immersive Fitness technology, equipped with the latest models of American Stages SC exercise machines, a cinema screen and a JBL audio system. Convenient purchase anywhere at any time in two clicks, through a mobile application and website. All residents have access to Les Mills virtual group programs.

LOCATION: Gagarin Avenue 124, Residential Complex "Dom na Abaya",
Almaty, Kazakhstan

WEBSITE: www.tfit.kz

COUNTRY OF ORIGIN:



Tatyana Turkova,
Director

WELCOMING NEW MEMBERS



Sergey Voronov,
Financial Director

ESTABLISHED: 2011

**EMPLOYEES IN
KAZAKHSTAN:** 16

BUSINESS: "V-time Object Office" offers a selection of furniture, acoustic and floor solutions from the world's best manufacturers for any budget and for various business areas. The team of professionals "V-time Object Office" is a developer of unique design projects for office spaces that correspond to the corporate style of the client and take into account all the features of the specifics of the business. The design of office interiors is aimed at the development of complex individual solutions for office spaces, followed by the completion of projects with furniture, floor coverings, lighting and the implementation of turnkey projects.

LOCATION: 142, Bogenbai Batyr Str., office 104, 105
Almaty, Kazakhstan

WEBSITE: v-time.kz

**COUNTRY OF
ORIGIN:**



HOW TO JOIN EUROBAK



**European Business Association of Kazakhstan (EUROBAK) was established in 1999 upon the joint initiative of EU companies and the Delegation of the European Union. It is a non-commercial organisation. EUROBAK Membership is made of over 120 companies, including leading global, European and Kazakhstani companies, as well as Diplomatic Missions from Europe and other countries. EUROBAK plays a key role in promoting and nurturing mutual understanding between Kazakhstan and the countries of the European Union in business as well as social spheres. Nowadays EUROBAK is one of leading associations in Kazakhstan.*

One of the main EUROBAK priorities is to create an effective platform for constructive dialogue between business and government for improving investment climate in the Republic of Kazakhstan. European Business Association of Kazakhstan is accredited by various ministries and is a member of a number of governmental working groups and councils.

2020

2020 - 2021

2021

2021

2021

Implemented and developed ONLINE format of events and E-networking

Initiated establishment of Investor's Council for attracting investments and improving investment climate in Almaty. EUROBAK is the coordinating body of the Council

Launched a new Committee on Healthcare issues, set regular meetings with the Ministry of Healthcare of RK

EUROBAK WHITE PAPER was sent to the office of Prime Minister of RK and to the Administration of the President of RK

Signed a memorandum of cooperation with the Ministry of Labor and Social protection of the population of RK, participation in working groups of the Ministry.



EUROBAK Chairperson:
Erlan Dosymbekov,
Managing Partner for EY
Central Asia

over 220 events with more than 10500 participants
from all over the world



7 acting working groups:

- Digital
- FMCG
- HR
- Healthcare
- Marketing & PR
- Tax
- Travel, Hospitality & MICE



2 educational projects for students of Almaty Universities:

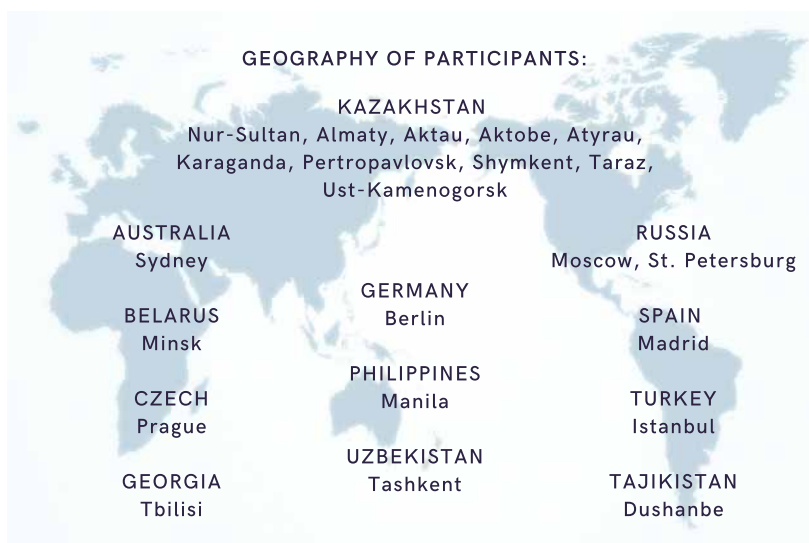
- HR University of Practical Knowledge
- Marketing & PR University of Practical Knowledge

WE ARE IN DIALOGUE WITH

Prime-Minister of RK
Ministry of Foreign Affairs
Ministry of Internal Affairs
Ministry of Labor and Social protection of the population
Ministry of Digital Development, Innovation
and Aerospace Industry
Ministry of National Economy
Ministry of Education and Science
Ministry of Justice
Ministry of Finance
Ministry of Healthcare
Ministry of Industry and Infrastructural Development
Ministry of Information and Social Development
Ministry of Trade and Integration
Ministry of Agriculture
Ministry of Culture and Sports
Ministry of Ecology, Geology and Natural Resources
Akimat of Almaty
Akimat of Nur-Sultan
Supreme Court of RK
National Bank
Investment Committee of the Ministry of Foreign Affairs
State Revenue Committee of the Ministry of Finance
Finance and Budget Committee of the Majilis
Astana International Financial Center
AIFC Court and IAC
National Company "Kazakh Invest"

12 countries. 22 cities

GEOGRAPHY OF PARTICIPANTS:



Let's create a better world for pets with Mars



Today most pet shelters need consistent support. The noble idea of helping pets already exists, but good intentions without competent support and funding will not create the right conditions for these all-too-easy-to-overlook small creatures.

In Kazakhstan, the idea of adopting pets is still gaining momentum.

The Mars social campaign aims to address these challenges by increasing the pet adoption rate and realizing Mars Vision of Creating a Better World for Pets by supporting shelters on a regular basis.

Currently the Mars social campaign includes the following:

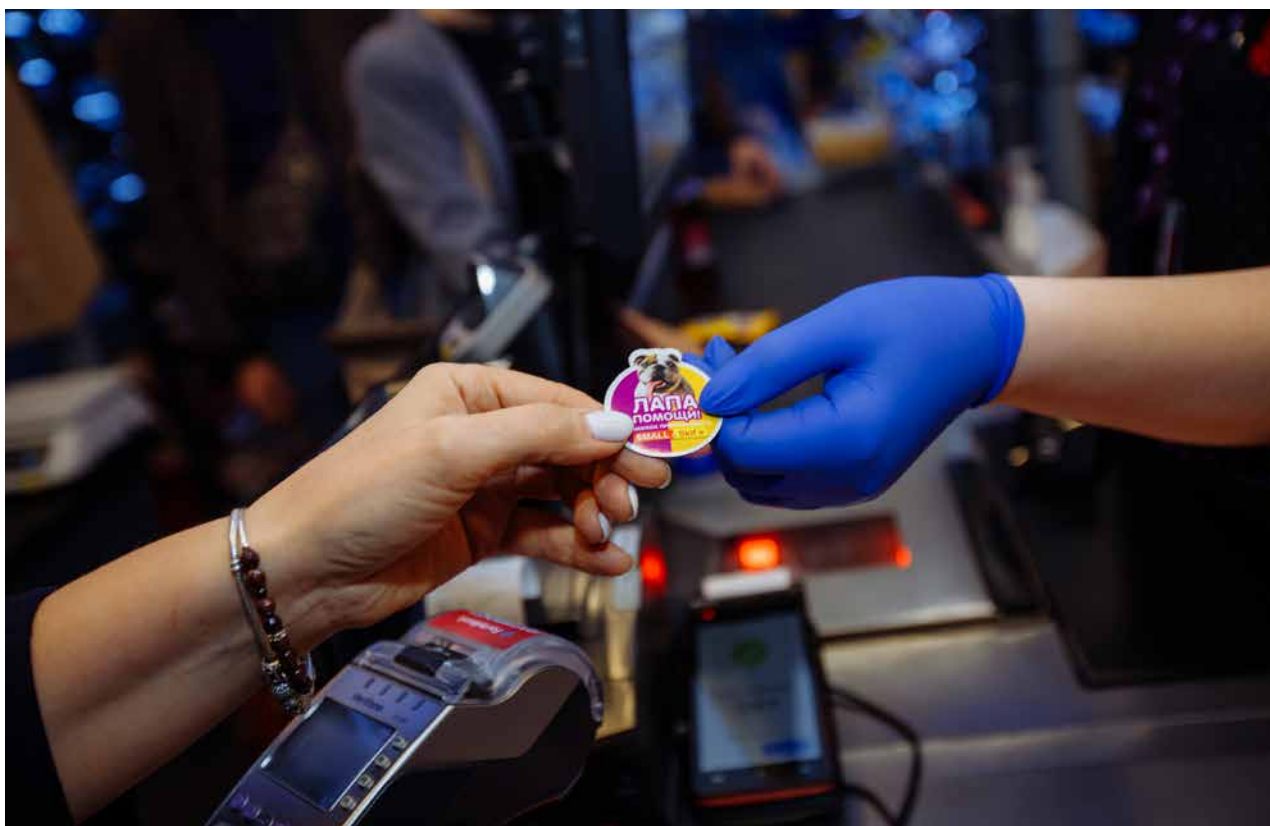
- regular visits to shelters during special occasions.

- donations and hard works in shelters with Mars volunteers.
- promotion of pet adoption through special events, social media, influencers, websites.

Also, company associates organize adoption events together with shelters and provide new pet owners with "ready-to-go home" kits for each pet.

An important part of the Mars Mission is not only to raise awareness about pet shelters' work, adoption programs and its' maintenance, but also to support pet shelters in terms of administration. Thus, business trainings for shelters' owners and knowledge exchange between shelters' administration from different countries are organized on a regular basis.

Лучший мир для домашних животных вместе с компанией Mars



Большинство приютов для животных сегодня нуждаются в регулярной помощи. Нередко благая идея «влачит» свое и без того нелегкое существование в одиночку, не имея грамотной поддержки со стороны социума и финансирования для создания надлежащих условий для братьев наших меньших. В нашей стране идея «усыновления» домашних животных еще только набирает обороты.

Целью социальной кампании Mars является решение проблем в приютах для домашних животных за счет увеличения коэффициента «усыновления» домашних питомцев и реализация видения миссии Mars – создание лучшего мира для домашних животных за счет поддержки приютов на регулярной основе.

На сегодняшний день социальная кампания Mars включает в себя: регулярное посещение приютов во время спе-

циальных событий, пожертвования и выполнение тяжелой работы, включение темы «усыновления» в план поддержки мероприятий через SMM, лидеров мнения, веб-сайты. Кроме того, сотрудники компании принимают участие в организации мероприятий по «усыновлению» животных совместно с приютами и обеспечение нового владельца набором всего необходимого для содержания животного.

Важной частью своей миссии Mars считает не только повышение осведомленности населения о работе приютов для животных, программах «усыновления» и их содержания, но и бизнес-администрирование таких приютов. С этой целью на регулярной основе проводятся мастер-классы для владельцев приютов по вопросам бизнес-образования и обмен знаниями между приютами из разных стран.

Providing medical personnel with protective equipment



The coronavirus epidemic has become a hardship for the human race. For the first time in the last hundred years, people all over the world have become aware of the genuine threat to both their health and lives, which was brought about by the outbreak of a contagious disease. After joining an unequal battle with the unknown COVID-19 virus, those who initially exposed themselves to risk were doctors and medical personnel.

In the middle of March 2020, when the first cases of coronavirus infection had been reported in Kazakhstan, doctors, medical personnel and pharmacists faced a shortage of protective equipment: gloves, hazmat suits, protective glasses, respirators, and disinfectants. For many years SANTO has been working with various structures of the health care system, and having known the whole situation from an internal perspective, we could not stand on the sidelines.

From the very first day, our company began to supply medical institutions with personal protective equipment. Our company transitioned into constant production and did everything to ensure that those in need received the necessary PPE, medicines and disinfectants as soon as

possible. SANTO provided personal protective equipment (visor masks, hazmat suits, medical gloves, and masks) to medical personnel in Nur-Sultan, Almaty, and Shymkent, and antiseptics for the military unit in Shymkent. Our company also provided medicinal products to the Shymkent Cardiology Centre, National Research Cardiac Surgery Centre and the nursing home affiliated with one of the Christian temples in Almaty.

Our Company has made every effort to increase the production volume to provide the citizens of the country with medicines. The SANTO plant produces essential medicines that the World Health Organization has classified as vital. These are the medicines that health care systems depend on and cannot work effectively without them. These medicines include antibiotics as well as medicines that address cardiovascular problems, acute conditions, diseases of the respiratory system, medicines for the treatment of gastrointestinal, neurological and psychiatric diseases, as well as the medicines for symptomatic treatment and many other things, including specialty medicines for more specific severe diseases, for example, biosimilars.

Предоставление защитных средств медицинскому персоналу



Эпидемия коронавируса стала большим испытанием для человечества, впервые за последние сто лет люди всех стран ощутили реальную угрозу от массового распространения инфекционного заболевания не только своему здоровью, но и жизни. Вступив в неравную борьбу с неизученным вирусом COVID-19, первыми в зоне риска оказались врачи и медицинский персонал.

В середине марта 2020 года, когда появились первые случаи заражения коронавирусной инфекции в Казахстане, врачи, медицинский персонал и фармацевты столкнулись с дефицитом средств защиты: перчаток, противочумных костюмов, защитных очков, респираторов и дезинфицирующих средств. Компания SANTO, сотрудничая на протяжении многих лет с различными структурами системы здравоохранения, зная изнутри всю сложившуюся ситуацию, не смогла остаться в стороне и сразу же с первых дней начала поставки средств индивидуальной защиты лечебным учреждениям. Компания перешла на безостановочный режим и сделала все, чтобы нуждающиеся в кратчайшие сроки получали необходимые средства индивидуальной защиты, лекарства и антисептические средства.

SANTO передала индивидуальные средства защиты (маски-визоры, противочумные костюмы, медицинские перчатки и маски) медицинскому персоналу в Нур-Султане, Алматы и Шымкенте и антисептические средства для воинской части в Шымкенте. Также компания предоставила препараты Городскому кардиологическому центру Шымкента, Национальному научному кардиохирургическому центру (г. Нур-Султан) и дому престарелых при одном из храмов Алматы.

Компания предприняла всевозможные усилия, чтобы увеличить объем производства для обеспечения граждан страны лекарствами. Завод SANTO производит основные лекарственные средства, которые Всемирная организация здравоохранения классифицирует как жизненно-важные — именно на них базируется система здравоохранения и не может эффективно работать без них. Это антибиотики, кардиологические средства, препараты для лечения острых состояний, заболеваний респираторной системы, средства для лечения желудочно-кишечных, неврологических и психиатрических заболеваний, а также средства для симптоматической терапии и многое другое, включая специализированные лекарства и для более специфических тяжелых заболеваний, например, биосимиляры.



Air Astana marks 19th Anniversary

Air Astana, Central Asia's leading carrier, is marking the 19th anniversary of its first commercial flight. Throughout these first 19 years, Air Astana has innovatively adapted to numerous challenges and successfully delivered the very highest standards of passenger service, safety, operational efficiency and environmental sustainability. Passenger numbers have grown from only 160,000 in 2002 to more than five million per year prior to the onset of the global health pandemic in 2020. Air Astana operates a young fleet of 34 Airbus, Boeing and Embraer airliners, with an average age of only 3.5 years. Air Astana's success has been reflected in the series of awards received from SkyTrax, APEX and Trip Advisor over the past decade.

Air Astana took the strategically significant step of launching FlyArystan as Central Asia's first Low Cost Carrier in May 2019. The airline has carried over three million passengers in the past two years and recorded an average load factor, despite the pandemic, of more than 87%, with average on-time performance of 89%.

Air Astana's spirit of innovation has been tested during the health pandemic, with a significant number of long established international services either suspended or heavily curtailed in terms of frequency. The airline strategically responded by identifying new opportunities in different market segments, with the opening of new leisure services to destinations including Egypt and the Maldives, as well as

new flights to Batumi and Kutaisi in Georgia. In early June 2021 Air Astana has launched regular flights to Podgorica in Montenegro and Samarkand in Uzbekistan. Pivoting from the airline's traditional international model to one serving domestic leisure market demand has been successful and will be extended.

"Air Astana and FlyArystan's respective slogans 'From the Heart of Eurasia' and 'Eurasia's Low Fares Airline' perfectly encapsulate the spirit of our founder, First President Nazarbayev, who together with Sir Richard Evans of BAE Systems PLC took the decisions to launch Air Astana in September 2001, and FlyArystan in November 2018. I strongly believe that we remain on track in delivering their vision of a safe, service-oriented, profitable, sustainable and ethical airline group" said Peter Foster, President and CEO of Air Astana. "I would like to thank our customers for choosing to fly with us, and my colleagues for their commitment to excellence."

Air Astana has contributed greatly to Kazakhstan's economy over the past 19 years, with total tax payments exceeding US\$490 million. The airline has never received any state subsidy or shareholder capital beyond the initial investment, even in the midst of the tough operating conditions experienced during the global health emergency. Air Astana also continues to support local communities with its long-established social responsibility programmes.



Авиакомпания Air Astana 19 лет

Air Astana отметила 19-ю годовщину своего первого коммерческого рейса. Несмотря на постоянно меняющиеся обстоятельства и вызовы Air Astana за время своего существования достигла высоких стандартов в обслуживании пассажиров, обеспечении безопасности, эксплуатационной эффективности и экологической устойчивости.

Ежегодный пассажиропоток авиакомпании увеличился с 160 тыс. пассажиров в 2002 году до более 5 млн. на момент начала глобальной пандемии в 2020 году. Воздушный флот Air Astana состоит из 34 современных самолетов семейства Airbus, Boeing и Embraer со средним возрастом всего 3,5 года. Эффективное развитие Air Astana неоднократно подтверждалось международными отраслевыми премиями SkyTrax, APEX и Trip Advisor.

Стратегически значимым решением Air Astana стал запуск первой в Центральной Азии авиакомпании-лоукостер FlyArystan в мае 2019 года. За два года авиакомпания перевезла более 3 млн. пассажиров. Показатель загрузки, несмотря на пандемию, в среднем составил 87%, а своевременность осуществления рейсов 89%.

Эффективность управления группы компаний Air Astana подтвердила и во время действующей пандемии, когда большинство традиционных международных рейсов были либо полностью приостановлены, либо значительно сокращены. Авиакомпания ответила на вызов, рассмотрев новые возможности в иных сегментах рынка. Были запущены рейсы по популярным курортным направлениям Мальдивские острова,

Египет, а также регулярные рейсы в города Грузии – Батуми и Кутаиси. В июне авиакомпания запустила регулярный рейс в Подгорицу (Черногория) и Самарканд (Узбекистан). Переход Air Astana от традиционной модели к обслуживанию внутреннего спроса на отдых стал успешным и стратегически верным.

«Созвучные слоганы наших авиакомпаний «из самого сердца Евразии» и «бюджетная авиакомпания Евразии» прекрасно передают стремление нашего основателя Первого Президента Н. Назарбаева, который вместе с сэром Ричардом Эвансом из BAE Systems принял решение о создании Air Astana в сентябре 2001 года и FlyArystan в ноябре 2018 года, – отметил Питер Фостер, президент Air Astana. – Я твердо верю, что мы на верном пути, и воплощаем в жизнь это видение безопасной, сервис-ориентированной, результативной, устойчивой и морально-этической группы компаний. Я благодарю наших клиентов за выбор нас, и моих коллег за их приверженность совершенству».

Со дня основания Air Astana вносит значительный вклад в экономику Казахстана. За 19 лет общий объем налоговых отчислений превысил 103 млрд. тенге. При этом даже в сложное для авиации время, сложившееся во время глобальной пандемии, авиакомпания не обращалась за государственными субсидиями или дополнительными вложениями акционеров. Air Astana остается достойным субъектом общества, на постоянной основе оказывающим поддержку местным общинам в рамках своих давно существующих программ корпоративной социальной ответственности.



Atasu Group carries out all types of railway, automobile, air and multimodal transportation of any complexity, as well as provides brokerage and courier services, having its own fleet of railway and automobile transport.

**When ordering
air delivery from us
- a 50% discount
on cargo insurance**

There are restrictions on
this offer depending
on the cost of the cargo

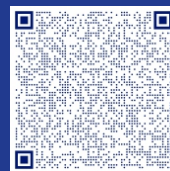


Own logistics terminals

In Almaty city and
at Dostyk station

Warehouse logistics

Own Class B warehouses,
customs and
temporary storage warehouses



Own fleet of railway transportation

Covered and gondola wagons,
insulated wagons,
universal and long wheelbase
fitting platforms

A large fleet of trucks

Refrigerators,
isothermal and tent trailers,
isothermal low-tonnage
vehicles



Business



IoT-решения для вашего бизнеса

Организируйте систему умных
устройств и анализа данных



+7 (771) 771-07-99

beeline.kz/b2b



MEET THE AIRBUS NEO LONG RANGE

A NEW ERA OF EXPERIENCE



REGIONAL AIRLINE ASIA 2018-2020

 air astana