



Авторы: к.э.н. ст. преподаватель кафедры «Менеджмент» КазНУ им. аль-Фараби Курбанбаева А.А.  
Магистрант 2 курса специальности «Управление проектами» Казакпаева Ж.К.

## Казахский национальный университет имени аль-Фараби – драйвер мировых достижений

Ведущее высшее учебное заведение Казахстана и один из ведущих вузов Центральной Азии Казахский национальный университет имени аль-Фараби в 2021 году отметит свое 87-летие.

Сегодня в числе выпускников КазНУ не только ведущие академики Казахстана, но и большое количество министров, губернаторов, топ-менеджеров, депутатов парламента, руководителей национальных корпораций и олимпийских чемпионов.

КазНУ им. аль-Фараби является постоянным лидером национального рейтинга, демонстрируя свой научный и инновационный потенциал. Университет занял 165-е место в Рейтинге мировых

университетов QS 2019/20, что провозгласило его казахстанским университетом занимающим наивысший рейтинг в стране. Кроме того, КазНУ занимает 18-е место в Рейтинге университетов развивающихся стран Европы и Центральной Азии (EESCA).

Сегодня университет – это крупнейший в Центральной Азии научно-образовательный хаб, центр генерации инноваций и трансфера технологий.

Цель университета состоит в достижении качественного нового эффекта в формировании граждан страны и мира и содействии устойчивому развитию страны. КазНУ идет в ногу с мировыми тенденциями в области образования для

того, чтобы обеспечить конкурентоспособность выпускников на локальном и глобальном рынках труда.

Студенты КазНУ им. аль-Фараби показывают свои результаты не только на казахстанской, но и на международной арене, демонстрируя инновационные разработки и актуальные научные исследования в различных сферах деятельности. Им предоставляются комфортные условия и свободы для реализации своего научного потенциала и профессиональных компетенций.

КазНУ единственный университет Казахстана, который реализует более 70 образовательных программ двойного диплома совместно с ведущими за-

рубежными вузами. Благодаря данной программе растет число не только казахстанских, но и иностранных студентов, желающих получить образование именно в КазНУ им. аль-Фараби.

Образовательные инновации университета во многом определяют тренды развития системы образования республики и региона в целом. Выпускники университета пополняют интеллектуальную и управленческую элиту страны, занимают ключевые позиции, которые дают им возможность реализовывать масштабные проекты, тем самым определяя развитие Казахстана на годы вперед.

КазНУ им. аль-Фараби – правильный выбор будущих лидеров Казахстана.

**«Атырау қаласы «Нұрсая» шағын ауданында 2000 орындық жалпы білім беретін мектеп салу және пайдалануға беру» Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасы бойынша екі кезеңдік конкурстық рәсімдерді пайдалана отырып, жекеше әріптесті айқындау жөніндегі конкурсты өткізу туралы хабарлама**

**«Атырау облысы білім беру басқармасы» ММ-сі «Атырау қаласының «Нұрсая» шағын ауданында 2000 орындық жалпы білім беретін мектеп салу және пайдалануға беру» МЖӨ жобасы бойынша екі кезеңдік конкурстық рәсімдерді пайдалана отырып, жекеше әріптесті айқындау бойынша конкурс өткізілетіндігі туралы хабарлайды.**

**Жобаның атауы:** «Атырау қаласының «Нұрсая» шағын ауданында 2000 орындық жалпы білім беретін мектеп салу және пайдалану»

**Жобаны іске асыру саласы:** Білім беру

**МЖӨ жобасының мақсаты:** Атырау қаласында жаңа жалпы білім беретін мектеп салуға өңірдің қажеттілігін шешу және орта білім беру саласында оқушы орындарының тапшылығы деңгейін төмендету арқылы халықтың қажеттілігін қанағаттандыру.

Атырау қаласының «Нұрсая» шағын ауданында 2000 орындық жалпы білім беретін мектеп салу және пайдалануға беру, халықтың қажеттілігін қанағаттандыру

**Осы жобаның ілесіп мақсаттары мен міндеттері:**

- орта білім беру объектілерінің желісін дамыту;
- қазақстандық және халықаралық стандарттарға сәйкес келетін 2000 орындық қазіргі заманғы жалпы білім беретін орта мектептің құрылысын салуды жүзеге асыру;
- материалдық-техникалық саланы жақсарту;
- Атырау қаласында оқушылардың оқу процесін ұйымдастыру үшін қолайлы жағдай жасау және қамтамасыз ету;
- Атырау қаласында үш ауысымды жұмыс режимі бар мектептер санын азайту;
- халықаралық және қазақстандық білім беру стандарттарын интеграциялау негізінде оқушыларды сапалы біліммен қамтамасыз ету;
- функционалдық сауатты, жауапты, креативті және сыни ойлайтын, салауатты өмір салтын ұстанатын, өмір бойы білім алуға қабілетті, оқушыларды қалыптастыруға ықпал ететін оқыту ортасын құру;
- білім беру саласындағы мемлекеттік саясатты сапалы іске асыруды қамтамасыз ету.

**МЖӨ объектісінің жобалық қуаты** – 2000 оқушы орны

**МЖӨ жобасын іске асыру орны:** Қазақстан Республикасы, Атырау облысы, Атырау қаласы, Нұрсая шағын ауданы»

**МЖӨ жобасын іске асыру кезеңі** – 2021-2027 жж.

**Іске асыру ұзақтығы:** құрылыс жұмыстары – 12 ай, пайдалану 60 ай;

**Мектеп құрылысының басталу мерзімі:** 2021 жылғы қыркүйек;

**МЖӨ жобасын аяқтау:** 2027 жылғы тамыз;

**Пайдалану кезеңі:** 60 ай

**Жобаны салу мен іске асырудың осы мерзімдері болжамды болып табылады.**

Конкурсқа қатысуға ниет білдірген әлеуетті жекеше әріптестер 2021 жылғы 21 маусымға дейін «Атырау облысының Білім беру басқармасы» ММ-нің техникалық тапсырмасына сәйкес әзірленген техникалық ұсынысты, сондай-ақ қойылатын біліктілік талаптарына сәйкестігін растайтын құжаттарды ұсынуы қажет, олардың негізінде «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» ҚР Заңының 32-бабына сәйкес біліктілік іріктеу жүргізілетін болады.

**Конкурсты ұйымдастырушының атауы:** «Атырау облысы Білім беру басқармасы» ММ-сі

**Байланыс деректері:** Атырау облысы Білім беру басқармасы инвестициялық жобалар бөлімінің басшысы Миллат Диас

8 (7122) 27-09-40, Электронды пошта: zhardemov2015@mail.ru

Техникалық тапсырманы сағат 9.00-ден 13.00-ге дейін және 14.30-18.30-ға дейін (жергілікті уақыт бойынша) мына мекен-жай бойынша алуға болады: ҚР, Атырау қаласы, Әйтеке би көшесі, №77 ғимарат, 2 қабат, № 237 кабинет.

Техникалық тапсырма осы конкурс өткізу туралы хабарландыру жарияланған сәттен бастап сұрау салу бойынша беріледі.

**Извещение о проведении конкурса по определению частного партнера с использованием двухэтапных конкурсных процедур по проекту Государственно-частного партнерства «Строительство и эксплуатация общеобразовательной школы на 2000 мест в микрорайоне «Нурсая» города Атырау»**

**ГУ «Управление образования Атырауской области»** объявляет о проведении конкурса по определению частного партнера с использованием двухэтапных конкурсных процедур по проекту ГЧП «Строительство и эксплуатация общеобразовательной школы на 2000 мест в микрорайоне «Нурсая» города Атырау».

**Наименование проекта:** «Строительство и эксплуатация общеобразовательной школы на 2000 мест в МКР «Нурсая» города Атырау».

**Сфера (отрасль) реализации Проекта:** Образование

**Цель проекта ГЧП:** решение потребности региона в строительстве новой общеобразовательной школы в городе Атырау и удовлетворение потребности населения путем снижения уровня дефицита ученических мест в сфере среднего образования.

Строительство и эксплуатация общеобразовательной школы на 2000 мест в микрорайоне «Нурсая» города Атырау и удовлетворение потребности населения

**Сопутствующими целями и задачами данного проекта являются:**

- развитие сети объектов среднего образования;
- осуществление строительства современной средней общеобразовательной школы на 2000 мест, соответствующего казахстанским и международным стандартам;
- улучшение материально-технической отрасли;
- создание и обеспечение благоприятных условий для организации учебного процесса учащихся городе Атырау;
- уменьшение количества школ с трехсменным режимом работы в городе Атырау;
- обеспечение учащихся качественным образованием на основе интеграции международных и казахстанских образовательных стандартов;
- создание обучающей среды, способствующей формированию функционально грамотных, ответственных, креативных и критически мыслящих учащихся, ведущих здоровый образ жизни;
- качественное обеспечение реализации государственной политики в сфере образования.

**Проектная мощность объекта ГЧП** – 2000 ученических мест

**Место реализации проекта ГЧП:** Республика Казахстан, Атырауская область, город Атырау, микрорайон «Нурсая»

**Период реализации проекта ГЧП**

**Период реализации** - 2021-2027 гг.

**Продолжительность реализации:** строительство 12 месяцев, эксплуатация 60 месяцев;

**Срок начала строительства школы:** сентябрь 2021 года;

**Завершение проекта ГЧП:** август 2027 года;

**Период эксплуатации:** 60 месяцев

**Данные сроки строительства и реализации проекта являются прогнозными.**

Потенциальным частным партнерам, изъявившим желание участвовать в конкурсе, до 21 июня 2021 года необходимо представить техническое предложение, разработанное в соответствии с техническим заданием ГУ «Управление образования Атырауской области», а также документы, подтверждающие соответствие предъявляемым квалификационным требованиям, на основе которого будет проводиться квалификационный отбор согласно статье 32 Закона РК «О государственно-частном партнерстве».

**Наименование организатора конкурса:** ГУ «Управление образования Атырауской области».

**Контактные данные:** Руководитель отдела инвестиционных проектов Управления образования Атырауской области Миллат Диас  
8 (7122) 27-09-40, e-mail: zhardemov2015@mail.ru.

Техническое задание можно получить с 9.00 до 13.00 и 14.30-18.30 часов (местного времени) по адресу: РК, г. Атырау, ул. Айтеке Би, здание № 77, 2 этаж, кабинет № 237.

Техническое задание предоставляется по запросу с момента опубликования настоящего объявления о проведении конкурса.



«Lemon Land Lombard» ЖШС 2021 жылы 04 мамыр күні сағат 09:00-да, Алматы қ., Төле Би к-сі, 251 а, мекенжайы бойынша кепіл мүлкін (бұрын пайдалануда болған зергерлік бұйымдар) сату бойынша сауда-саттық өтетінін хабарлайды.  
 Өтінімдерді 2021 жылы 03 мамыр сағат 18:00-ге дейін: Алматы қ., Төле Би к-сі, 251 а, мекенжайы бойынша немесе land@lmp.kz электрондық пошта арқылы жолдауға болады.  
 Сауда-саттықты Голландтық әдісі бойынша өткізіледі.  
 Бағаны өзгерту қадамы - 10%  
 Сауда-саттық туралы қосымша ақпаратты +7 (707) 205 9010 телефоны бойынша алуға болады

## Как открытые API помогают банкам получить прибыль

О преимуществах технологии рассказал Антон Мусин

В последние несколько лет одним из трендовых направлений на мировом рынке финансовых технологий стала Open API, а модели монетизации открытых протоколов - это одна из «горячих» тем обсуждения в профессиональной среде. Тема далеко не исчерпана, и мы увидим много интересных проектов в ближайшем будущем.

API (application programming interface) - набор протоколов, методов, функций или команд, которые используются для разработки приложений или для ускорения взаимодействий между разными системами.

Приведем в пример несколько зарубежных кейсов. Компания Expedia более 85% своего revenue (дохода - Ред.) генерирует через открытые API, которые выставляет на рынке. eBay за 3 года работы с мерчантами через свои API сгенерировала более 1 млрд долларов GMV (gross merchandise volume — общий объем оборота товаров), а Visa заплатила 3,5 млрд долларов за API-ориентированную финтех-компанию Plaid. Активно используют API и банки, в основном под внутренние задачи или при взаимодействии с партнерами, которым финансовые институты предоставляют определенные сервисы, например, потребительское кредитование или рассрочку. При этом банки все серьезнее начинают задумываться о предоставлении своих сервисов через открытые протоколы во «внешнюю среду» и взаимодействию с другими участниками рынка. И здесь ключевой вопрос, который возникает у финансовых организаций, - как монетизировать подобные «открытые» сервисы?

Отметим, что регулирование является одним из главных факторов того, почему в разных странах банки или финорганизации начинают по-разному подходить к монетизации открытых интерфейсов и добиваются разной степени успеха. Чем более жесткое регулирование навязывается финансовым организациям, тем меньше у них остается возможностей для поиска работающих бизнес-моделей. Яркий пример довольно жесткого регулирования в Европе - это директива PSD2 (Payment Service Directive 2), то есть дополненная директива о платежных услугах. Ее цель заключается в развитии рынка электронных платежей и создании благоприятных условий для совершения безопасных платежей, предлагающих более широкие возможности производить расчеты. Такой подход весьма серьезно ограничил рамки взаимодействия и навязал банкам определенную модель поведения. Более мягкий подход принят в Великобритании, где вводилось схожее с PSD2 законодательство, но с более мягкими условиями. Это дало возможность банкам найти гибкие и интересные возможности для взаимодействия через открытые API.



Если структурировать подходы банков к организации монетизации открытых API, можно выделить две опции.

Первый подход - «Банк как платформа». Он предполагает, что финансовая организация объединяет доступные открытые сервисы на рынке финансовых и нефинансовых организаций и на этой основе собирает новый продукт. Например, сервис по покупке автомобиля с кредитованием сделки и регистрацией онлайн или по покупке квартиры как услуги, включающей ипотечный кредит.

Второй подход - «Банк как сервис». Банк предоставляет открытые интерфейсы для платного использования другими провайдерами. Например, сервис по кредитованию или биометрической идентификации, которая активно используется в Казахстане, программы рассрочки или лояльности. Все вышеперечисленное вполне можно выставлять как внешний интерфейс, чтобы другие участники рынка этим пользовались и платили за услуги.

И в мире и, в частности, в Казахстане банки используют оба подхода для монетизации открытых протоколов. Нередко наблюдается некая комбинация в рамках одной финансовой организации, предпринимаются попытки использовать и тот, и другой подходы, и предлагать их рынку вместе. У таких организаций нет жесткой специализации. Однако конкуренция на финансовом рынке растет, появляется новое регулирование, предоставляющее больше возможностей небольшим игрокам. Вполне возможно, что скоро мы увидим игроков, отдающих приоритет только одной модели.

В модели «Банк как платформа» есть два базовых типа монетизации - реферальные платежи и revenue sharing. В реферальных платежах третьи компании де-факто покупают возможность использовать сервис банка как точку продажи. Яркий пример - это маркетплейсы или superapp банк и, соответственно, мерчант, который платит конкретную комиссию за возможность выставить свой товар на площадке или разместить свой сервис на страницах банковского мобильного приложения. При использовании revenue sharing банки предлагают комплексную услугу на рынке. Например, сервис потребительское кредитование в точке продаж. В данном направлении существуют разные модели взаимодействия: либо банк платит комиссию, либо мерчант делится частью прибыли при предоставлении фининститутом услуги оплаты в рассрочку или кредита.

Для модели «Банк как сервис» также есть несколько моделей монетизации. Первая - это фриум (freemium), довольно распространенная модель в цифровом мире, когда банк бесплатно предоставляет часть своих сервисов, а за дополнительные деньги продает доступ к более продвинутым данным или к более продвинутой услуге. Сегодня находит широкое распространение и модель подписки, когда третьи участники платят за конкретный сервис, оплачивая только время его использования или конкретные пакеты запросов.

Стоит также отметить, что на развитых европейских рынках коллаборация банков с другими компаниями через открытые API развивается все интенсивнее, и за

частую партнерами банков выступают не только финтех-компании. Существует несколько широко известных и интересных примеров взаимодействия БУ с ретейлерами, индустрией туризма и телеком-операторами. Например, совместное решение для продажи телеком-услуг Fidorbank и Telefonica, решение для продажи недвижимости DBS и EdgeProp, решение для продажи авиабилетов Deutsche Bank и IATA.

В Казахстане также много примеров взаимодействия банков со своими партнерами и государственными сервисами через API: сервис онлайн-регистрации ИП, продажа-покупка автомобилей, покупка недвижимости.

В Казахстане существует масса успешных примеров реализации подобных бизнес-моделей, в том числе и потому, что эта сфера пока не очень жестко регулируется по сравнению с той же Европой, и финансовые организации гибко подходят к поиску и реализации работающих бизнес-моделей. Также одним из ключевых драйверов для реализации финансовых сервисов и продуктов на основе открытых API в Казахстане является планомерный подход в предоставлении государственных информационных систем для использования всеми участниками. Разумеется, нам есть куда развиваться в части расширения спектра услуг и технической стабильности сервисов, но такой подход уже сейчас позволяет Казахстану занимать одно из лидирующих мест в мировой цифровой гонке.

**Антон Мусин, первый заместитель председателя Haluk Bank Kapital.kz**

**АҚПАРАТ АЙДЫНЫ**

Меншік иесі: «Сатып Алу Ақпарат» ЖШС  
 Мерзімді баспасөз басылымдарын және (немесе)

ақпарат агенттіктерін есепке алу туралы №KZ78VPY00015212 күзлігін 24 қыркүйек 2019 ж. ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі Ақпарат және мұрағат комитеті берген. Бас редактор: Тұрсынбеков А.Н. Газет «Алматы Болашақ» АҚ баспаханасында басылды. Алматы қ-сы, Мұқанов к-сі 223В, тел.: 378-42-00.

Жарнама және хабарландыру қабылдау (редакция мекенжайы): ҚР, индекс: 050002, Алматы қ-сы, Жібек жолы 50, «Квартал» БО, 4 қабат, 404 кеңсе. Тел: 8 (727) 273-83-81 8 (708) 983-36-71 Прием рекламы и объявлений (адрес редакции): РК, индекс: 050002, г. Алматы,

ул. Жибек Жолы 50, 4 этаж, 404 офис. Тел: 8 (727) 273-83-81 8 (708) 983-36-71 E-mail: 150240018148@mail.ru Газет аптасына 5 рет шығады (Дүйсенбі, Сейсенбі, сәрсенбі, бейсенбі, жұма). Жазылу индексі: 64750 Таралым 1 000 дана. Тапсырма №560