



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО КАРТЕ

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:
ШЕВРОК ОТЛОЖИЛА IPO

стр. 4

ТЕХНОЛОГИИ:
ПУСТИТЬ ТЕРМИНАТОРА ЗА РУЛЬ

стр. 9

LIFESTYLE:
БЫТЬ АЙРОНМЕНОМ

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

В Казахстане отменят налог на легковые автомобили и НДС на пассажирские перевозки

Введение данных норм планируется с 2020 года. Активное общественное обсуждение вопроса отмены налога на транспортные средства для легковых автомобилей в Казахстане началось еще три года назад.

Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний «Учет»

Налог на транспортные средства будет отменен для легковых автомобилей с объемом двигателя до 3 тыс. куб. см. Автомобили с большим объемом по-прежнему будут облагаться транспортным налогом. При этом отменяют транспортный налог для легковых автомобилей не бесследно – автоладельцы будут платить его через стоимость бензина. Налоговая нагрузка будет перенесена на увеличение акциза на ГСМ. Об этом говорили 13 сентября на селекторном совещании НПП «Атамекен» совместно с Министерством национальной экономики РК, где обсуждался проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения и совершенствования инвестиционного климата».

> стр. 3



Дым от пожара на нефтеперерабатывающем заводе Агамсо в Абкайке, Саудовская Аравия, 14 сентября 2019 года.

Фото: Reuters / Stringer

> стр. 5

Розовый монокль статистики

По мнению рейтинговых агентств, о реальном масштабе проблемных кредитов в Казахстане надо судить не по доле просрочки, а по уровню займов, которые в отчетности банков по МСФО отнесены к третьей стадии. «Курсив» поинтересовался, согласны ли с этой точкой зрения банки.

Виктор АХРЭМУШКИН

Мнения S&P и Fitch

На фоне проходящей в 14 казахстанских банках процедуры AQR (оценка качества активов) сразу два ведущих рейтинговых агентства решили поделиться своим видением ситуации с проблемной задолженностью в отечественном банковском секторе. Агентство S&P Global Ratings затронуло эту

тему в опубликованном 6 сентября отчете о подтверждении суверенных рейтингов Казахстана. В целом положительный прогноз, касающийся политического и экономического развития республики, был традиционно разбавлен рядом оговорок, объясняющих, какие факторы и почему не позволяют суверенным рейтингам расти.

В частности, пишут аналитики S&P, уровень рейтингов Казахстана сдерживается из-за

таких проблем, как ограниченная независимость Центробанка и слабость банковской системы страны. По прогнозам S&P, в 2019 году темпы роста кредитования вновь будут незначительными. Таким образом, период, который начался в 2015 году и характеризуется слабой поддержкой экономической активности со стороны финансовых посредников в лице банков, продолжит затягиваться. По мнению S&P, эта ситуация

отчасти обусловлена нехваткой кредитоспособных заемщиков в стране. «Мы считаем, что банковский сектор Казахстана по-прежнему характеризуется высоким уровнем проблемных кредитов (включая реструктурированные), которые составляют 20–25% кредитного портфеля банковской системы», – поделились своей оценкой авторы отчета.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 3 5 0 1 9

Фото: Akordakz

100 дней Токаева

Что успел сделать за это время второй в истории Казахстана президент.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Сегодня, 19 сентября, – 100 дней со дня инаугурации президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева. Чем запомнился этот период – в материале «Курсива».

Президентство. Начало

«Невиновных граждан и лиц, случайно оказавшихся в местах протеста, следует освободить». Обеспечить законные права граждан, задержанных в ходе

прошедших 9-10 июня митингов протеста в Алматы и Нур-Султане, установив их точное количество и степень вины, – это фактически первое поручение, которое Токаев дал сразу после инаугурации 12 июня. В тот же день был подписан указ о создании Национального совета общественного доверия (НСОД) при президенте Республики Казахстан.

Буквально на следующий день Касым-Жомарт Токаев улетел в Бишкек на саммит стран – членов Шанхайской организации сотрудничества, где инициировал создание специального

Центра ШОС по обеспечению информационной безопасности. Возможно, это совпадение, но с этого момента в Казахстане перестали наблюдаться блокировки социальных сетей и отдельных интернет-ресурсов, которые по вечерам были недоступными на протяжении более полутора лет.

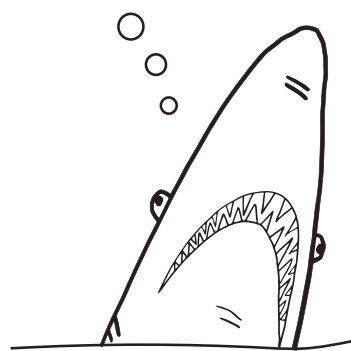
17 июня Токаев, встречаясь с премьер-министром Аскармом Маминим, поручил правительству подготовить план мер по обновлению социальной политики, главной целью которой должно стать повышение жизненного уровня населения страны. Позже

эти меры были озвучены во время послания президента народу Казахстана.

На встрече с новым акимом Нур-Султана Алтаем Култыновым 18 июня Касым-Жомарт Токаев впервые обратил внимание на проблемы строительства линии легкого метрополитена (LRT). Спустя почти месяц на расширенном заседании правительства президент вновь поднял вопрос и выразил опасение, что проект столичного LRT не окупится и ляжет тяжким бременем на бюджет страны.

> стр. 2

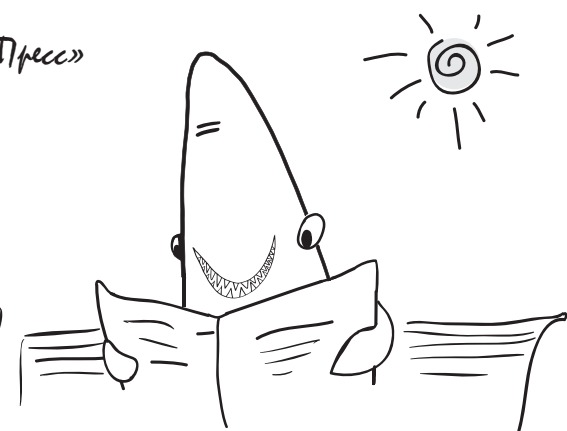
КУРСИВ



стоимость подписки «Эврика Пресс»

15138 юрлица
1 мес ₸ 585 | 3 мес ₸ 1755 | 6 мес ₸ 3510 | 12 мес ₸ 7020

65138 физлица
1 мес ₸ 410 | 3 мес ₸ 1230 | 6 мес ₸ 2460 | 12 мес ₸ 4920



Подробнее по тел.: +7 (727) 375-12-65, +7 (727) 390-87-23
Также газету можно приобрести в розничных сетях и у частных распространителей.

Налоговая реформа Узбекистана зашла на второй круг

В Налоговый кодекс Узбекистана предложено почти 600 поправок.

Жамолiddин ТУРДИМОВ

17 сентября в Узбекистане завершилось общественное обсуждение новой редакции Налогового кодекса (НК) страны, подготовленной Минфином. Новая редакция кодекса вызвала горячие дискуссии еще в прошлом году: в первый раз документ представили общественности в ноябре 2018 года. Но возражений оказалось столько, что его приняли только частично, возвратив основную часть на доработку.

Налоговые перемены

Уже вступившие в силу изменения участники рынка восприняли неоднозначно. В одной из опрошенных «Курсивом» ташкентских бухгалтерских компаний отметили, что с нового года стало легче считать зарплату сотрудников и налоги. Были отменены некоторые виды платежей и снижены размеры обязательных отчислений. При этом расширение списка плательщиков НДС (а он в Узбекистане равен 20%) привело к увеличению цен на некоторые товары и услуги в среднем на одну пятую.

Что может измениться с 1 января 2020 года, если Налоговый кодекс вступит в силу в полном объеме? Новая редакция документа содержит ряд принципиальных для Узбекистана новаций. По мнению экспертов местного специализированного ресурса Vuxalger.uz, к ним относятся введение понятия «зеленый коридор» для добросовестных налогоплательщиков. Если предприниматель вовремя сдает отчетность и платит налоги, к нему у налоговиков не будет никаких вопросов. Определять добросовестных налогоплательщиков будет компьютерная программа.

Проект НК впервые в истории Узбекистана вводит ответственность налоговых органов за непроверенное доначисление налогов и применение финансовых санкций: в качестве компенсации госбюджет будет выплачивать налогоплательщикам пеню за «пользование» их деньгами по ставке рефинансирования ЦБ РУз (сейчас 16%. – «Курсив»).

Вводится ряд новшеств по НДС. Если сейчас отрицательное saldo по НДС возвращается только экспортерам, то после одобрения



нового НК оно будет выплачиваться всем плательщикам после проведения камеральной проверки. Предлагается исключить упрощенный порядок уплаты НДС, так как он, по мнению экспертов, невыгоден предприятиям – не позволяет им засчитывать входной налог. Одновременно расширяется перечень плательщиков налога: им обложат сельхозпроизводителей, рынки, адвокатов и постоянные учреждения иностранных юридических лиц. Зато безвозмездно переданное имущество или оказанные услуги можно не облагать НДС «при условии экономической оправданности».

Напомним, сейчас ставка НДС в Узбекистане равна 20%. В прошлом году ее хотели снизить до 12%, но в итоге не стали трогать. В начале нынешнего сентября глава государства Шавкат Мирзиёев поручил Минфину РУз разработать предложения по ее снижению. По всей видимости, она будет не столь радикальной, как планировалось год назад: Минфин быстро отчитался, что снижение ставки на 5% будет хорошо для бизнеса, но бюджет потеряет около 10 трлн сумов

(\$1,06 млрд по текущему курсу ЦБ), или порядка 2% ВВП за год.

Проект НК предусматривает отмену ряда отчетов и справок. Налогоплательщики с совокупным доходом за налоговый период до 5 млрд сумов (\$531,2 тыс.) больше не будут сдавать справки по текущим платежам и по прогнозу прибыли. База для налога на прибыль уменьшится на все «экономически оправданные затраты», сделанные для получения дохода, а также будут предоставлены вычеты в размере 10% от стоимости нового оборудования, расходов на модернизацию, местное программное обеспечение и 5% от сумм, направленных на расширение производства в любом виде.

Глас народа

Как и год назад, общественность и эксперты, просмотревшие проект в общей сумме более 13 тыс. раз, не поскупились на комментарии. К документу поступило 590 поправок. В ходе обсуждения больше всего замечаний (27) собрала статья 488 «Налогообложение адвокатов». Согласно ей адвокатские коллегии не должны платить НДС как

некоммерческие организации. При этом адвокатские фирмы и бюро признаны субъектами предпринимательства и облагаются этим налогом. Большинство комментаторов сочли такое разделение искусственным. Согласно подсчетам пользователя Laziz Buriev коллегии адвокатов из суммы адвокатских гонораров должны будут уплатить государству 24%, а адвокатские фирмы и бюро – 56%, не считая других налогов. Другие пользователи, например Джамшид Турдалиев, сочли, что статья 488 вообще противоречит Конституции страны и статье 11 проекта НК, которая гласит, что не допускаются налоги, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.

Вторым по числу комментариев (15) стала статья 16 проекта НК о должностной осмотрительности. Согласно ей при начислении налогов не будут браться во внимание расходы или убытки, возникшие из-за недобросовестности партнеров, в отношении которых налогоплательщик не проявил осмотрительности. Комментаторы расценили это как обязанность проверять сво-

их контрагентов до сделки – и усомнились, что это возможно. «Информация о контрагенте (деловая репутация контрагента, наличие производственной базы и персонала, финансовое состояние, способность исполнить обязательства по сделке) не содержится на сайте ГНК и других госорганов. Следовательно, налогоплательщик не имеет возможности не только проверить эти показатели, но и не ведает о том, какой статус у его контрагента в глазах налогового органа», – отметил пользователь Абдугани Мухамедбаев.

Десять замечаний получила статья 27 «Права налоговых органов». Например, пункт 17 гласит, что они вправе приостанавливать операции по банковским счетам налогоплательщика или налогового агента и налагать арест на их имущество в порядке, предусмотренном НК. По мнению комментаторов, такое решение вправе принимать только суд.

Какие именно поправки будут учтены, теперь зависит от узбекистанских парламентариев. Ожидается, что новый Налоговый кодекс будет принят в окончательном виде до конца года.

В Казахстане отменят налог на легковые автомобили и НДС на пассажирские перевозки

> стр. 1

В Министерстве национальной экономики РК началась проработка проекта закона после поручения президента Касым-Жомарта Токаева по модернизации налоговой системы с фокусом на более справедливое распределение национального дохода. С 2020 года налог на транспорт будет оплачиваться не по месту регистрации транспорта, а по месту покупки топлива.

Напомним, что сегодня автомобили от 1,1 тыс. куб.см. до 3 куб.см. облагаются налогом от 1 до 9 МРП, 3-4 тыс. – 15 МРП, свыше 4 тыс. – 117 МРП. С января по август 2019 года физлица и юрлица совместно заплатили почти 40 млрд тенге транспортного налога.

Еще одна позитивная для транспортного бизнеса новость: с 1 января 2020 года планируется освободить от уплаты НДС «регулярные автоперевозки пассажиров и багажа в городском (сельском), пригородном, внутрирайонном, межрайонном (междугороднем, внутриобластном) сообщении». Этот проект документа обсуждался на том же селекторе в НПП.

Отмена НДС связана с тем, что у таких предприятий практически нет зачетного НДС, поэтому платить приходится ежеквартально, что, в свою очередь, приводит к огромным убыткам. Тем самым перевозчики не имеют возможности ежегодно обновлять автопарк, а это приводит к низкому качеству обслуживания пассажиров, несоблюдению графиков движения и негативно сказывается на безопасности.

Перевозчики пытаются решить проблему за счет поднятия цен на свои услуги, однако НДС только увеличивается, а расплачиваться приходится обычным гражданам. Поэтому освобождение от НДС позволит уменьшить налоговую нагрузку, даст возможность перевозчикам зарабатывать и развить данную отрасль. Для оценки эффективности данной льготы она будет предоставлена на три года.

Импортозамещение по карте

Казахстанское машиностроение должно стать частью общей производственной цепочки Евразийского экономического пространства.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В ЕАЭС создается общая карта индустриализации – это перечень предприятий стран Евразийского экономического союза и выпускаемой ими продукции по отраслевой принадлежности. Имея четкое представление, кто, где и что производит, государству легче координировать общую промышленную политику, а предприятиям различных отраслей – встраиваться в производственные цепочки друг друга. Основная задача, под которую создается карта индустриализации, – реализация совместных импортозамещающих проектов.

Операция «Индустриализация»

Карта индустриализации может стать дополнительной возможностью для казахстанской машиностроительной продукции на рынке ЕАЭС. На сентябрьском форуме машиностроителей республики представитель руководства НПП Евгений Больгергт заявил, что включение в эту карту казахстанских предприятий станет одним из главных



Евгений БОЛЬГЕРГТ,
зам. председателя правления
НПП Атамекен

направлений деятельности государства и бизнес-объединений на внешнем участке.

«Сегодня каждая из стран стремится реализовать свою программу по импортозамещению. Мы видим сегодня, что наши компании, к сожалению, не могут пробиться в программы по импортозамещению того же «Газпрома» и крупных нефтегазовых компаний России, – сказал Больгергт. – Поэтому мы продвигаем наши компании. По отрасли железнодорожного машиностроения 12 компаний нам удалось включить в число приоритетных, рассматривающихся как кандидаты на промышленную кооперацию в сфере выпуска продукции для транспортного сектора. И по другим подотраслям машиностроения такая работа ведется, поскольку формируется карта индустриализации ЕАЭС. Я надеюсь, что наши компании смогут также найти отражение

в ней и получить приоритетное право на участие в госзакупках в странах ЕАЭС и в кооперационных проектах», – добавил он. Кооперационные проекты уже есть: так, в июле было подписано соглашение с ПАО «КамАЗ» о производстве в Казахстане главной передачи ведущих мостов и чугунолитей для российского производителя.

По мнению участников рынка, еще один плюс кооперации – решение проблемы экспортных поставок в страну некоторых дефицитных видов сырья для производства комплектующих. На-



Аманияз ЕРЖАНОВ,
вице-министр индустрии и
инфраструктурного развития

пример, спецстали, потребность в которой составляет около 2 млн тонн в год и, по оценке МИИР, будет нарастать в дальнейшем. Сейчас эту проблему пытаются обойти за счет продажи сырья отечественным производителям по льготным ценам. По словам вице-министра индустрии и

инфраструктурного развития Аманияза Ержанова, норма о льготных ценах на дефицитное для казахстанского рынка сырье заложена в «Дорожной карте развития машиностроения на 2019–2024 годы».

Кооперация лучше льгот

Старший партнер Центра стратегических исследований (CSI), экономист Олжас Худайбергенов считает межстрановую кооперацию более надежным и эффективным механизмом развития машиностроения, чем господдержка.

По наблюдениям Худайбергенова, объем обрабатывающей промышленности, в которую входит и машиностроение, в Казахстане упал с 28% к ВПП в начале 90-х годов прошлого столетия до 10% к ВВП в настоящее время. Причем в начале 2000-х этот показатель составлял 16% к ВВП, а затем продолжил падение, несмотря на то, что в стране прошли сразу две пятилетки индустриализации. «Госпрограмма форсированного развития играет скорее роль поддерживающего фактора, чем фактора развития: не будь этой программы, мы бы упали еще сильнее. Как такового роста обрабатывающей промышленности нет», – утверждает эксперт.

По оценке Худайбергенова, меры налоговой поддержки машиностроения, которые принимает государство, упираются в размытость ответственности государственных органов. Саму



Олжас ХУДАЙБЕРГЕНОВ,
старший партнер CSI,
экономист

налоговую политику разрабатывает Министерство национальной экономики, но реализует Министерство финансов, для которого главным индикатором является сбор налогов. И поэтому споры вокруг налоговой политики иногда доходят до смешного. «Я сам присутствовал на рабочей группе по вопросу предоставления налоговых льгот для создания проектов по добыче и переработке олова. У нас нет оловянной промышленности, но сотрудники Комитета государственных доходов зарубили это предложение, – говорит Худайбергенов. – На вопрос: «Почему вы отказываете в налоговой льготе?» они ответили: «У нас

будут потери бюджета». Но ведь оловянной промышленности же еще нет, какие могут быть потери бюджета? Пусть сперва промышленность появится – нет, они заранее уже просчитывают потери бюджета. То есть логика направлена только на сбор, она мешает, налоговая политика должна включать в себя и расширение налоговой базы», – отмечает экономист.

По его мнению, эффект от кооперации с российскими и белорусскими предприятиями для казахстанской машиностроительной отрасли будет больше, чем от предоставления неработающих льгот и преференций на внутреннем рынке. Особенно если эта кооперация будет подкреплена межстрановыми соглашениями, убирающими и гласные, и негласные бюрократические барьеры. И тогда, уверен эксперт, многим предприятиям обрабатывающего сектора господдержка будет просто не нужна. «Если взять все проблемы взаимоотношений с государством, то они в себестоимости нашей продукции составляют примерно 50%. То есть если все эти проблемы решатся, себестоимость продукции сократится примерно в два раза, и вдруг окажется, что и продукция конкурентоспособна, и многие вопросы мы можем сами решать», – заключил Худайбергенов.

ИНВЕСТИЦИИ

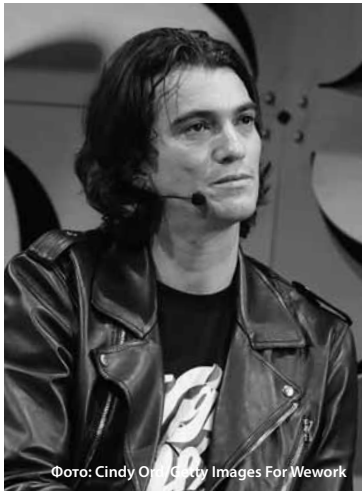
WeWork
отложила
IPO

Оценки
компании
резко падают

На этой неделе We Co., родительская компания сети коворкингов WeWork, планировала начать роуд-шоу и провести встречи с участниками рынка в преддверии IPO. Но этого не произошло – выход WeWork на биржу отложен.

Полина ВИКТОРОВА

IPO WeWork откладывается как минимум до октября, но компания все-таки обещает провести его до конца года, сообщает The Wall Street Journal. Причина такого решения – сомнения инвесторов в оценке компании и качестве корпоративного управ-



Сооснователь и генеральный директор WeWork Адам Нейман

ления. Напомним, в январе 2019 года, во время очередного раунда венчурных инвестиций со стороны японской SoftBank Group Corp., компания была оценена в \$47 млрд. Однако в начале сентября появилась информация о том, что сеть коворкингов WeWork снизила оценку своей стоимости перед IPO. Тогда шла речь о том, что компания рассчитывает на оценку от \$20 млрд до 30 млрд. Затем некоторые участники рынка начали говорить о возможном снижении оценки до \$10–12 млрд.

Первичное публичное размещение WeWork было одним из самых ожидаемых в 2019 году наряду с IPO Uber и Lyft, причем WeWork был самой дорогой компанией из числа собиравшихся на биржу стартапов.

Напомним, что WeWork – это глобальная сеть коворкингов, которая сдает в аренду рабочие места и офисы для стартапов, быстрорастущих компаний и фрилансеров-одиночек. В WeWork, по собственному утверждению компании, входят более 425 офисных центров более чем в 100 городах, а число резидентов по всему миру превышает 400 тыс. WeWork был создан в 2010 году в США Адамом Нейманом и Мигелем МакКелви, сейчас Нейман является генеральным директором WeWork.

Инвестидея от Freedom Finance

Народный банк: стабильный рост и высокая дивидендная доходность

Народный банк объявил о финансовых результатах по итогам первого полугодия 2019 года.

У группы продолжается рост кредитного портфеля и процентных доходов даже после приобретения Казкоммерцбанка. Аналитики ИК «Фридом Финанс» сохраняют рекомендацию «покупать» для акций Народного банка со среднесрочным потенциалом роста в 21% от текущей цены. Целевая цена составляет 154 тенге за простую акцию.

Рост основных
финансовых
показателей

Процентные доходы Народного банка составили 356 млрд тенге, увеличившись на 6,4% относительно аналогичного прошлогогоднего показателя. К тому же группа показала снижение процентных расходов на 2,6% г/г, которое в совокупности со снижением различных непроцентных доходов стало главным драйвером увеличения чистой прибыли. Во II квартале объем сформированных резервов на обесценение кредитного портфеля составил 3,6 млрд тенге против 9,1 млрд в прошлом квартале. Благодаря этому стоимости риска за полугодие упала с 1,1%

в прошлом квартале до 0,6%. Также аналитики ИК «Фридом Финанс» отмечают, что группе удалось сохранить низкий уровень операционных расходов два квартала подряд. Соотношение операционных расходов и процентных доходов в первом полугодии составило 17,8% против 17,1% в прошлом квартале и против 20,6% в прошлом году, что является следствием синергии после слияния с Казкомом. Чистая прибыль группы выросла с 85,2 млрд до 164 млрд тенге, или 14,06 тенге на акцию. Объем кредитного портфеля увеличился на 8,8% г/г и на 2% к/к, а собираемость наличности по процентным доходам кредитного портфеля составила 96,2%.

Также эксперты отмечают запас ликвидности на балансе банка в размере 4,8 трлн тенге, что составляет 61% от всех обязательств группы.

Изменения в модели
оценки

Модель оценки была обновлена на основе свежих цифр из отчета. Основными изменениями стали снижение ожидаемых операционных расходов и рост прогнозных дивидендов. Умеренно консервативная модель оценки от «Фридом Финанс» дает итоговую прибыль в размере 292 млрд тенге, или 24,8 тенге на акцию. С учетом новой дивидендной политики ожидаемые дивиденды составят от



Фото: Олег Сивак

12,4 до 24,8 тенге, что эквивалентно 9,7–19,4% дивидендной доходности. Вероятнее всего, дивиденды окажутся ближе к

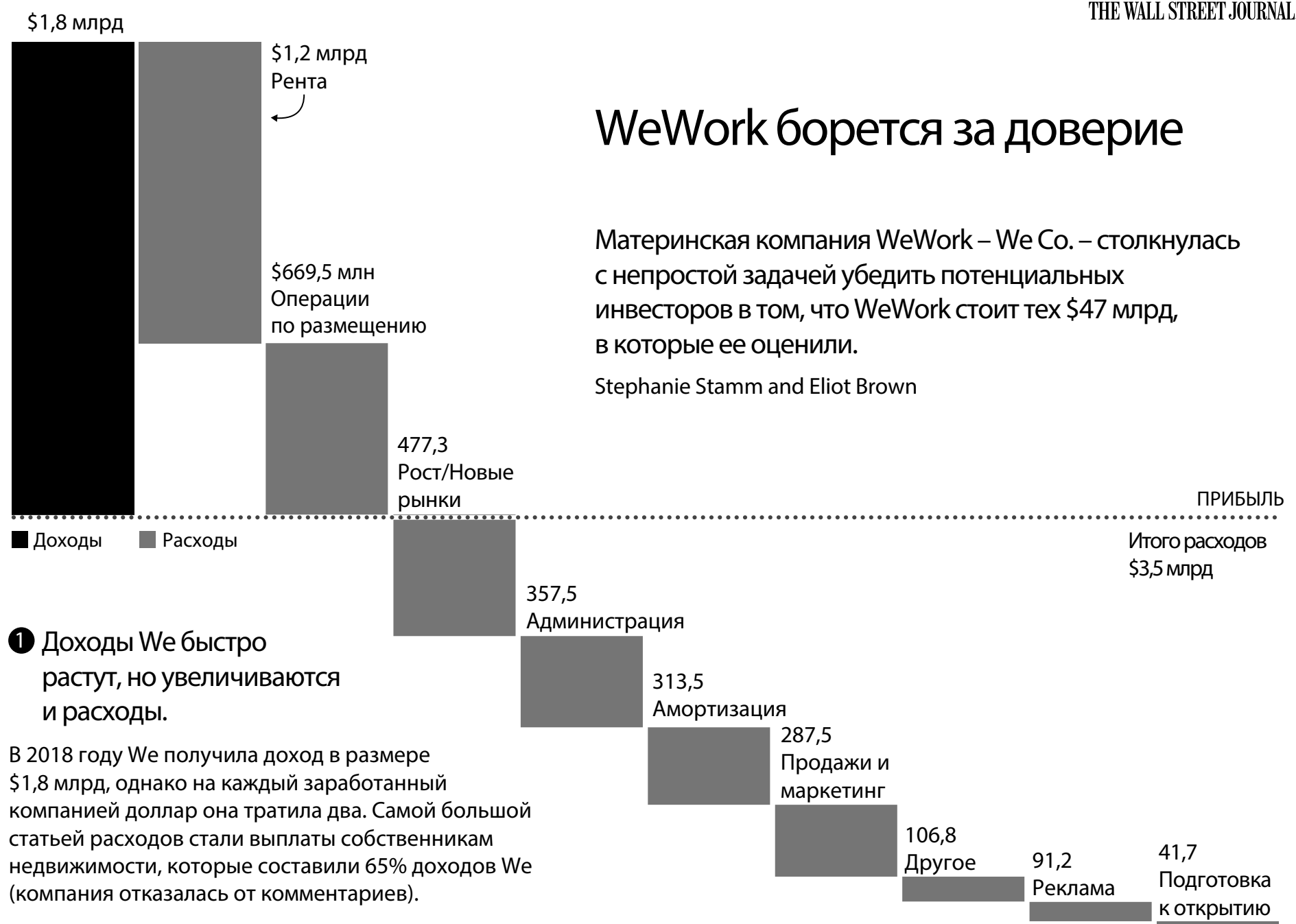
верхней границе, так как группа имеет высокую достаточность капитала и огромные запасы ликвидности на балансе.

THE WALL STREET JOURNAL.

WeWork борется за доверие

Материнская компания WeWork – We Co. – столкнулась с непростой задачей убедить потенциальных инвесторов в том, что WeWork стоит тех \$47 млрд, в которые ее оценили.

Stephanie Stamm and Eliot Brown

1 Доходы We быстро
растут, но увеличиваются
и расходы.

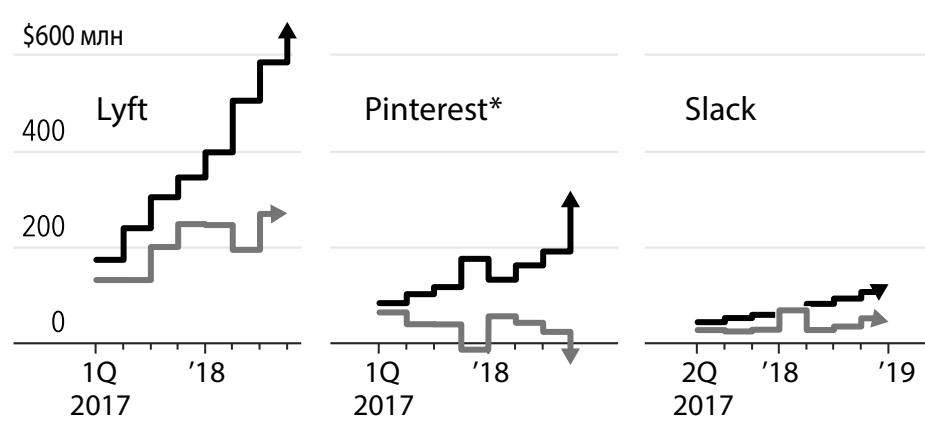
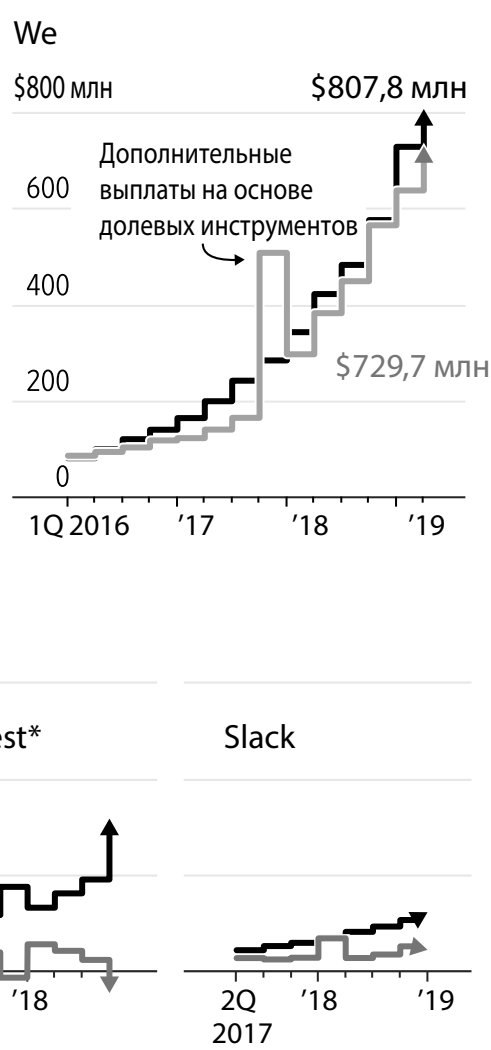
В 2018 году We получила доход в размере \$1,8 млрд, однако на каждый заработанный компанией доллар она тратила два. Самой большой статьей расходов стали выплаты собственникам недвижимости, которые составили 65% доходов We (компания отказалась от комментариев).

2 Операционные убытки We
растут одновременно с доходами.

Как правило, инвесторы не ожидают того, чтобы к моменту IPO стартапы становились прибыльными. Однако способность компании продемонстрировать снижение убытков, даже тогда, когда компания только растет, зачастую дает инвесторам большую уверенность в том, что бизнес развивается нормально и в конечном счете начнет приносить прибыль. Многие компании из тех, что вышли на IPO в этом году, показывают значительный разрыв между доходами и операционными убытками, однако в случае We и то, и другое растет одновременно.

Квартальные доходы и операционные
убытки / Прибыль до IPO

■ Доход ■ Операционные убытки



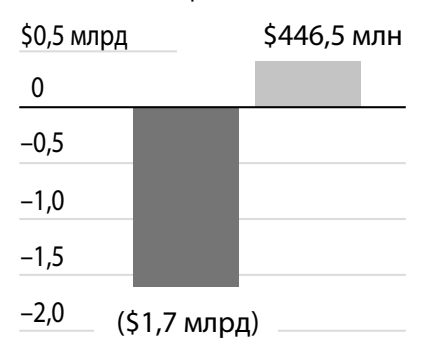
*Операционная прибыль в IV квартале 2017 и 2018 годов
** Оценка и пересчет из фунтов по состоянию на 11 сентября

3 Главный конкурент, чьи акции торгуются
на бирже и чей бизнес приносит доход,
оценивается гораздо дешевле.

Компания IWG PLC, известная благодаря своему бренду Regus, владеет офисами и коворкинговым пространством, выступая конкурентом We. Обе компании по состоянию на середину 2019 года демонстрировали сопоставимые показатели по заполняемости помещений. Тем не менее рыночная капитализация расположенной в Швейцарии IWG составляет всего лишь одну десятую от суммы, в которую We оценили инвесторы в январе текущего года.

■ We (WeWork)
■ IWG (Regus)

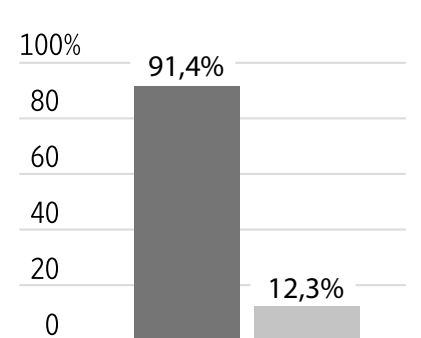
Чистая прибыль (убытки)
за 12 месяцев,
заканчивающихся в июне



Оценка



Темпы роста выручки
II кв. 2019 г. в сравнении
со II кв. 2018 г.



Эффект Абкайка

Атака йеменских повстанцев на саудовские нефтеперерабатывающие комплексы в Абкайке и Хурайсе стала причиной роста цен на нефть и может иметь далеко идущие последствия.

В прошлую субботу жители города Абкайка в Саудовской Аравии были вынуждены проснуться раньше, чем обычно, поскольку около 3 часов утра на расположенном неподалеку гигантском нефтеперерабатывающем комплексе компании Агамсо прогремела серия взрывов. В результате атаки беспилотными летательными аппаратами на одних из крупнейших в мире нефтеперерабатывающих заводах начался масштабный пожар, что вынудило жителей городка бежать в пустыню в поисках спасения.

По сообщению The Wall Street Journal, мощность НПЗ в Абкайке составляет 5,7 млн баррелей в сутки, то есть в результате атаки почти 5% мирового объема нефти для рынка оказались временно недоступны. Ежедневно этот комплекс перерабатывал 7 млн баррелей добываемой в стране нефти, которая затем в виде различных сортов, в частности в виде сорта Arabian Extra Light, отправлялась на экспорт в различные страны мира, прежде всего в Китай, США и страны Азии.

Потеря почти 6% мировой добычи нефти в результате ударов по объектам в Саудовской Аравии привела к скачку цен на нефть, поскольку официальные лица страны сразу же заявили, что в ближайшие дни Королевство сумеет восстановить лишь одну треть ежедневного объема добычи.

В воскресенье президент США Дональд Трамп заявил о том, что санкционировал использование нефти из стратегического нефтяного резерва США, если это будет необходимо для стабилизации рынка.

В настоящее время США являются крупнейшим в мире производителем сырой нефти и одним из крупнейших экспортеров нефти и газа, что делает страну достаточно защищенной от любых возможных перебоев в поставках углеводородного сырья. Кроме того, чтобы компенсировать потери поставок саудовской нефти, США имеют техническую возможность нарастить добычу до необходимого уровня, но, вероятно, не смогут сделать это очень быстро.

Как пишет The Wall Street Journal, атака на критически важный элемент нефтяной индустрии Саудовской Аравии способна не только серьезно пошатнуть мировой рынок неф-

ти (в шоке рынок пребывал недолго и сейчас демонстрирует восстановление), но также будет иметь и опасные долгосрочные последствия.

В частности, речь идет о рисках, связанных с доступом различных групп повстанцев, включая йеменских хуситов (которым, возможно, поддержку оказывает региональный противник Саудовской Аравии – Иран), к передовым технологиям, позволяющим использовать для атак беспилотные летательные аппараты и совершать кибератаки.

Вашингтон полагает, что Иран, который является крупным производителем нефти и против которого действует режим санкций, имеет как политические, так и финансовые причины желать ослабления Саудовской Аравии. К примеру, страна даже в условиях санкций продолжает поставлять на рынок некоторое количество нефти, и рост цен Тегерану только на руку. Однако тот факт, что атаки совершены негосударственным субъектом (хуситы взяли на себя всю ответственность), ограничивает круг мер, которые США и Саудовская

Аравия могут предпринять в виде ответных действий.

Кроме того, усиление давления на Иран путем введения новых санкций может иметь обратный эффект, учитывая, что ограничение экспорта нефти – основного источника доходов для официального Тегерана – может привести к еще большему росту цен на мировом рынке.

В ближайшей перспективе, как ожидают аналитики, наиболее сильно последствия атаки на Саудовскую Аравию будут ощущаться в Азии, поскольку на долю Китая, Японии, Индии, Кореи и Тайваня приходится порядка четырех миллионов баррелей саудовской нефти, потребляемой ежедневно.

В совокупности, по данным Wood Mackenzie, на азиатские страны приходится около 72% экспорта сырой нефти Саудовской Аравии, или около пяти миллионов баррелей в день. The Wall Street Journal пишет, что Саудовская Аравия уже заявила индийским и китайским покупателям, что не сможет отгружать им столько легкой нефти, сколько заказано, и вместо этого будет предлагать своим клиентам более низкокачественную альтернативу.

По данным информированных источников, Эр-Рияду потребуется не менее нескольких недель, чтобы восстановить поврежденные объекты и вывести их на полную производственную мощность.

Еще один результат атаки дронов – власти Саудовской Аравии обсуждают возможность переноса сроков IPO компании Saudi Aramco до момента полного восстановления добычи.

По материалам The Wall Street Journal

Важнейший для мировых поставок нефти НПЗ

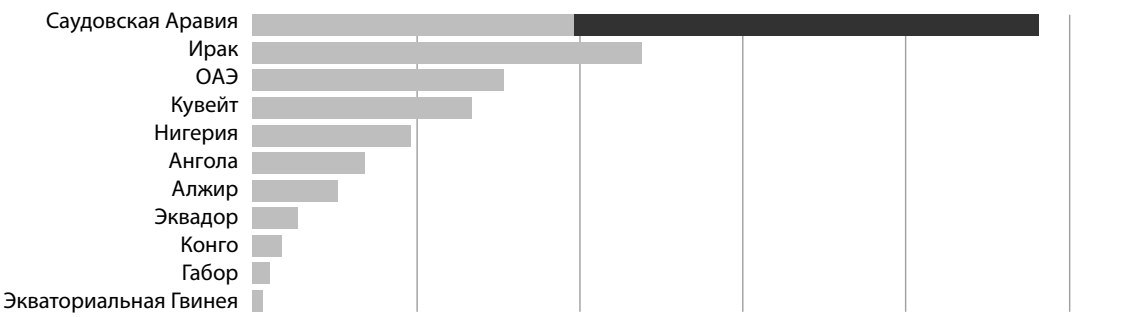
Нефтеперерабатывающий завод в Абкайке перерабатывает сырье с крупнейшего нефтегазового месторождения Гавар с последующей транспортировкой в крупнейший в мире экспортный терминал в городе Рас-Таннура.



Нефтеперерабатывающий завод Абкайка расположен в 60 км юго-западнее штаб-квартиры Агамсо в Дахране. НПЗ перерабатывает нефть с крупнейшего по запасам нефти нефтегазового месторождения Гавар с последующей транспортировкой сырья в крупнейший в мире экспортный терминал в Рас-Таннура и Джумайма. Завод также обеспечивает прокачку нефти на запад через все Королевство к терминалам на побережье Красного моря.

Примечание: рисунок схематический, без соблюдения масштаба. Источник: управление по энергетической информации Министерства энергетики США S. Granados, 16.09.2019

По данным государственной нефтяной компании Saudi Aramco, в результате атак добыча нефти в Королевстве снизится на 5,7 млн баррелей в сутки. Это составляет более 5% от мирового объема поставок нефти и 27% добычи ОПЕК.



Примечание: в отношении Ирана, Ливии и Венесуэлы действует режим санкций, данные по ним не приведены

Война через посредников

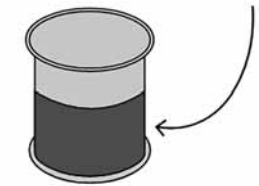
Шиитский Иран и суннитская Саудовская Аравия противостоят друг другу в борьбе за региональное лидерство, и их соперничество усугубляет нестабильность на Ближнем Востоке.

Обе страны финансируют, обучают и поддерживают дружественные им силы по всему Ближнему Востоку, включая Ирак, Ливан, Сирию и Йемен – в одних случаях политически, в других – военным способом.



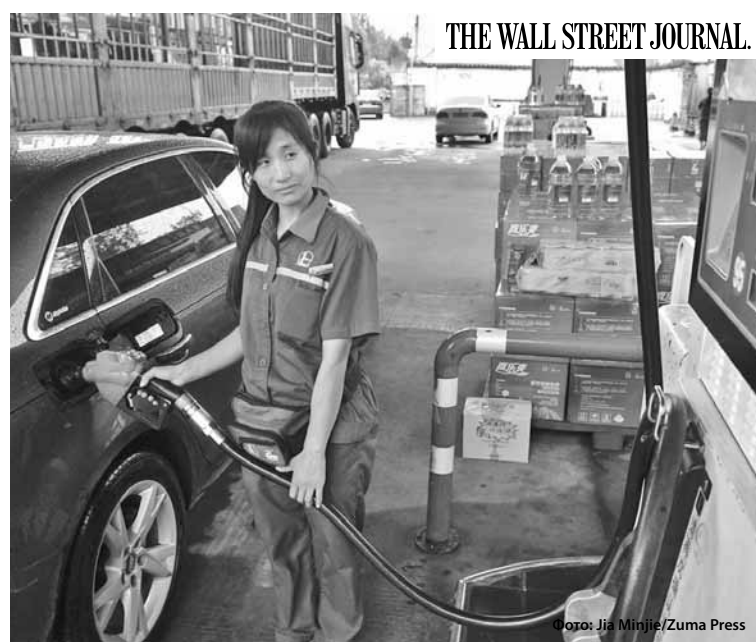
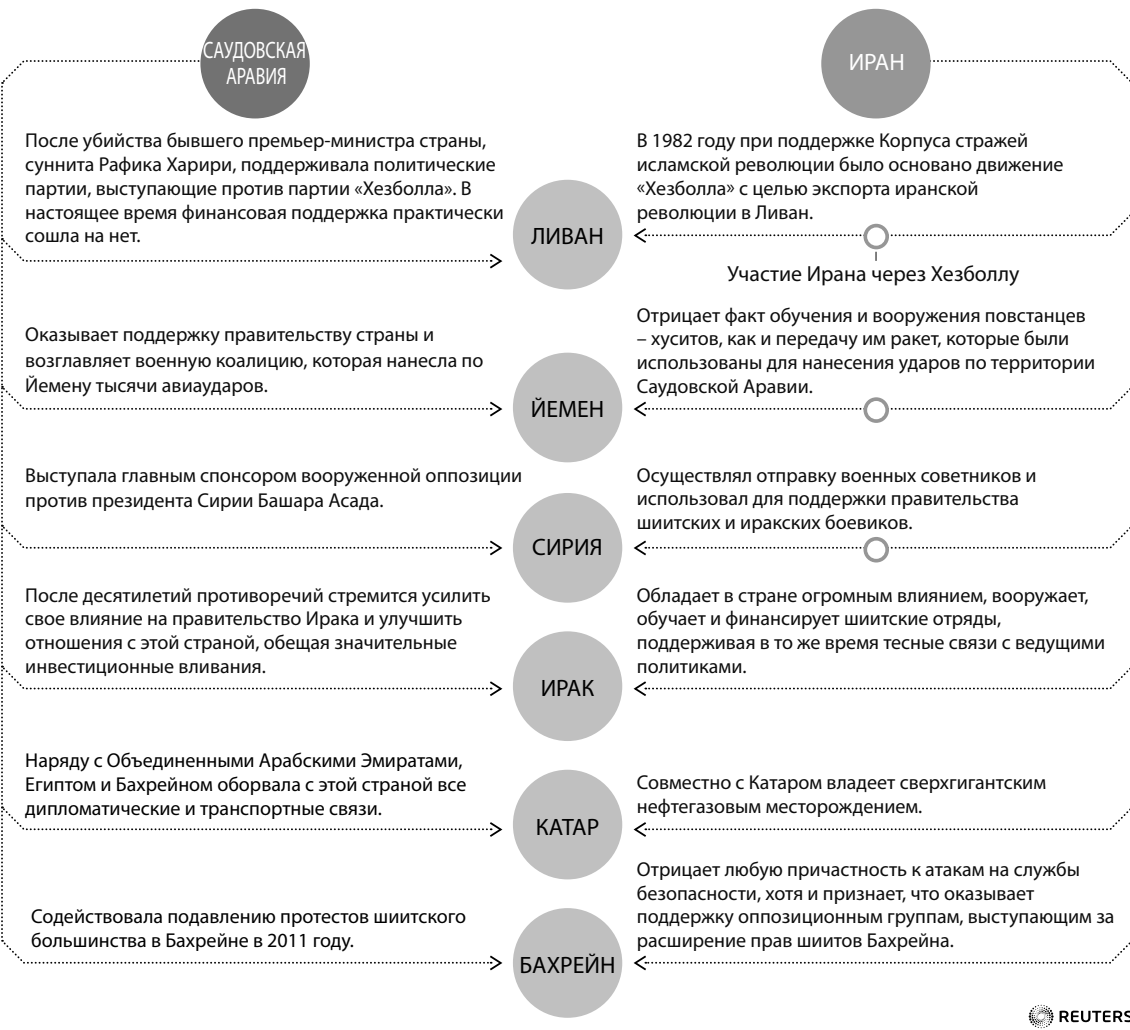
До атаки «подушка», ограничивающая объем добычи участниками Организации стран экспортеров нефти (ОПЕК) составляла чуть более 3,21 млн баррелей в сутки. Из них на фактического лидера ОПЕК – Саудовскую Аравию приходилось 2,27 млн баррелей в сутки. Остальное количество в объеме около 940 000 баррелей в сутки в основном приходится на Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты.

3,21 млн баррелей в день, из которых 2,27 – это нефть из Саудовской Аравии.



940 тыс. баррелей обеспечивают Кувейт и ОАЭ. Также некоторый объем приходится на Ирак и Анголу.

Пока Агамсо не уточняет сроки, когда производство может быть возобновлено. Однако, как заявил Reuters информированный источник, вывод добычи на полную мощность может растянуться «не на дни, а на недели». Уже в первые часы торгов азиатской сессии фьючерсы на международный эталон – нефть марки Brent LC0c1 – выросли на 19,5%, до \$71,95 за баррель – это самый большой скачок цен на нефть после вторжения в Кувейт в 1991 году иракской армии Саддама Хусейна.



АЗС в провинции Хэбэй.

Удар по карману Китая

Скачок цен на нефть больше всего ударил по Китаю, где уже произошел всплеск инфляции и упала рентабельность производства.

Nathaniel TAPLIN, THE WALL STREET JOURNAL

Растущие цены на нефть больше не головная боль США, теперь больше всего они бьют по Китаю – крупнейшему в мире импортеру нефти.

Страна уже испытывает трудности в связи с серьезной вспышкой африканской чумы свиней, из-за которой цены на свинину – крупнейшему в мире импортеру – растут. Страна уже испытывает трудности в связи с серьезной вспышкой африканской чумы свиней, из-за которой цены на свинину – крупнейшему в мире импортеру – растут. Страна уже испытывает трудности в связи с серьезной вспышкой африканской чумы свиней, из-за которой цены на свинину – крупнейшему в мире импортеру – растут.

Сохранявшиеся на протяжении большей части прошлого года невысокие цены на нефть несколько снизили давление на китайских потребителей и предприятия. Однако из-за суботних атак в Саудовской Аравии маркерный сорт Brent в понедельник вырос на 10%, достигнув \$65 за баррель. И даже если Саудовская Аравия частично восстановит производство, эта ситуация может сохраниться, поскольку инвесторы сейчас заново оценивают риск новых потрясений на Ближнем Востоке. Фьючерсы на нефть марки Brent показы-

вают, что инвесторы ожидают, что цены на нефть не отыграют назад к уровню, на котором они были еще в прошлую пятницу, а сохранятся до следующего лета, даже несмотря на то, что темпы роста мировой экономики, скорее всего, продолжат снижаться.

Все это оказывает самое негативное влияние на развитие китайской экономики. И хотя Пекину удалось смягчить влияние американских пошлин за счет девальвации юаня, рост цен на нефть наряду с неконтролируемыми ценами на продукты питания делает девальвацию более рискованной, чем раньше. В этом плане недавний шаг Пекина по освобождению американской свинины и другой сельскохозяйственной продукции от пошлин свидетельствует скорее о росте обеспокоенности по поводу внутренних цен на продовольствие, а не об ослаблении торговой напряженности.

Высокие цены на нефть оказывают негативное влияние и на монетарную политику страны, делая ее более рискованной. Аналитики ожидают, что в скором времени Центральный банк снизит ключевую процентную ставку. Власти страны сейчас пребывают в тисках слабеющей экономики и чрезмерно высоких цен на продукты питания и жилье. Так, цены на жилье по-прежнему растут более чем на 10% в год, а рост инвестиций в жилье августе достиг четырехмесячного максимума.

Перспективы роста в Китае туманнее, чем когда-либо. Учитывая все ограничения, большее, на что могут рассчитывать инвесторы, – это умеренные экономические стимулы со стороны правительства в стиле политики 2015 года.

Перевод с английского языка Танат Кожманов.

Атака дронов не разогнала цены

Олег ЧЕРВИНСКИЙ

В ночь на 14 сентября два предприятия национальной компании Саудовской Аравии Saudi Aramco были атакованы с воздуха с помощью дронов со взрывчаткой. Одно из них – крупнейший в мире нефтеперерабатывающий комплекс недалеко от города Абкайка, второе, в районе Хурайса, расположено вблизи второго по величине нефтяного месторождения в Королевстве. В результате атаки и последовавшего за ней пожара у Saudi Aramco резко упала добыча нефти: с 10 миллионов баррелей в сутки до пяти.

Королевство Саудовская Аравия является вторым крупнейшим после США поставщиком сырой нефти на мировые рынки и в силу этого имеет весомое влияние на цены черного золота. Двукратное падение добычи дало повод экспертам говорить о неминуемом взлете цен на нефть. И действительно, на открытии торгов на Лондонской бирже в понедельник нефтяные котировки выросли почти на 20%.

Однако дорогая нефть сегодня не нужна никому в мире. За ис-

ключением разве что Казахстана. Дональд Трамп написал в Twitter, что разрешил использовать для стабилизации рынка нефть из стратегического резерва: «В связи с атаками на Саудовскую Аравию, которые могут сказаться на ценах на нефть, я распорядился при необходимости выделить нефть из стратегического резерва в количестве, которое будет определено позже».

Саудовская Аравия намерена как можно быстрее восстановить поврежденную в результате атаки инфраструктуру. Пока же, как было заявлено, недостаточная добыча будет компенсироваться поставками нефти из государственных запасов. Предполагается, что на восстановление уровня добычи потребуются несколько недель.

До этого соратники саудитов по сделке «ОПЕК +» могут легко нарастить объемы добычи, чтобы восполнить дефицит нефти на рынке.

Так что, когда первый шок прошел, уже во вторник цены на нефтяные фьючерсы пошли вниз. Мечты Казахстана о нефти по 80 долларов за баррель так и остались мечтами.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Нацбанк намерен внедрить «страховой Базель»



Фото: Shutterstock/thodonal88

В Прогнозе социально-экономического развития Казахстана на 2020–2024 годы Национальный банк поставил задачу изменить страховой рынок страны. А именно внедрить стандарт Solvency II. В Евросоюзе, где и были разработаны правила Solvency II, страховщики переходили на них 10 лет, в Казахстане на этот проект предусмотрено четыре года.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Что такое Solvency II

Директива Solvency II представляет собой концепцию риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью страховщиков Евросоюза. «Solvency II схож по своей архитектуре с концепцией «Базель II». Эта система правил была принята в ЕС в 2005 году. Целью Solvency II является установление единых стандартов к требованиям к достаточности капитала, методам оценки, управлению риском», – объяснил председатель правления СК «Ком-мекс-Омip» Олег Ханин.

По сути новый стандарт – это ряд требований к оценке рисков, собственному капиталу, управлению страховыми компаниями, системам внутреннего контроля, политике раскрытия важной информации перед регулятором. Финансисты говорят, что внедрение этих требований еще больше защитит интересы потребителей страховых услуг и сделает рынок стабильнее. «Мы поддерживаем переход к Solvency II, это однозначно поможет страховщикам Казахстана оптимизировать управление рисками, позволит исправить недочеты в составе и

структуре стандартной формулы и предполагает изменение всей системы управления страховой компании», – поделился мнением исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов.

Новые требования затрагивают несколько областей рынка, поэтому для внедрения стандарта понадобится увеличить штат страховых компаний, переобучить специалистов в области актуарных расчетов, финансистов, риск-менеджеров. «Для внедрения Solvency II Евросоюзу понадобилось около 10 лет. В России стандарт начали внедрять еще в прошлом году и планируют завершить к 2022 году. По нашим оценкам, этого времени может быть недостаточно, потому что работа слишком объемная. У нас обозначены примерно такие же временные рамки – 2020–2024 годы», – рассказал председатель правления компании по страхованию жизни Freedom Finance Life Азамат Ердесов.

Влияние на капитал

Модель Solvency II предполагает формирование минимальных требований к капиталу страховой компании исходя из оценки не только страховых рисков, но и таких факторов, как риск дефолта контрагента, операционные риски, рыночные и инвестиционные риски, также отдельно рассматриваются риски страхования здоровья и катастрофические риски. «Задача страховой компании в Solvency II – сформировать сбалансированную модель управления рисками и активами, достаточными для покрытия требований к капиталу. Фактически требования к капиталу будут зависеть от самой компании и структуры ее обязательств и активов», – уточнил Олег Ханин.

Финансисты пока не готовы предположить, насколько увеличатся требования к капиталу страховых компаний, поскольку

Solvency II значительно расширяет число количественных и качественных показателей, влияющих на оценку активов и обязательств. Скорее всего, для каждой организации влияние стандарта будет индивидуальным. «Будут очень жесткие ограничения к рискам. А это, возможно, приведет к внутренним конфликтам между объемом рисков и доходностью. Требования к собственному капиталу страховым компаниям уже используют, так что новая методология не будет создаваться с нуля. У казахстанских страховщиков сформированы андеррайтинговые политики, работают бизнес-процессы по перестрахованию, актуарным расчетам и инвестиционной деятельности. «Риск-менеджеры ведут активную работу по разработке моделей оценки рисков разного рода, как страховых, так и инвестиционных, кредитных и операционных. В части управ-

лений рисками эти процессы должны быть скоординированы в единую систему», – отметил Олег Ханин, отвечая на вопрос о готовности рынка к новым требованиям.

По мнению Азамата Ердесова, на данном этапе казахстанские страховщики не готовы внедрить стандарт в полном объеме и сразу. Реализовывать настолько сложные проекты лучше поэтапно, считает он. «Сначала следует усовершенствовать методологию оценки рисков и управления собственным капиталом, затем провести обучение специалистов международным практикам. После этого нужно разработать информационные системы, которые позволят автоматизировать процессы. И только потом начинать внедрять всё вместе. В любом случае страховые компании уже сейчас должны понимать, что и как придется внедрять», – подчеркнул финансист.

При правильном построении системы Solvency II страховщик может рассчитывать на снижение внимания регулятора, считает Шакир Иминов. «Главное, чтобы принцип Solvency II был воспринят страховщиком как необходимый и нужный элемент, который помогает, а не мешает бизнесу. Стоит признать, что поэтапное применение некоторых элементов Solvency II необходимо», – заключил он.

Готов ли рынок

Часть процессов риск-ориентированного подхода страховые компании уже используют, так что новая методология не будет создаваться с нуля. У казахстанских страховщиков сформированы андеррайтинговые политики, работают бизнес-процессы по перестрахованию, актуарным расчетам и инвестиционной деятельности. «Риск-менеджеры ведут активную работу по разработке моделей оценки рисков разного рода, как страховых, так и инвестиционных, кредитных и операционных. В части управ-

ления рисками эти процессы должны быть скоординированы в единую систему», – отметил Олег Ханин, отвечая на вопрос о готовности рынка к новым требованиям.

По мнению Азамата Ердесова, на данном этапе казахстанские страховщики не готовы внедрить стандарт в полном объеме и сразу. Реализовывать настолько сложные проекты лучше поэтапно, считает он. «Сначала следует усовершенствовать методологию оценки рисков и управления собственным капиталом, затем провести обучение специалистов международным практикам. После этого нужно разработать информационные системы, которые позволят автоматизировать процессы. И только потом начинать внедрять всё вместе. В любом случае страховые компании уже сейчас должны понимать, что и как придется внедрять», – подчеркнул финансист.

При правильном построении системы Solvency II страховщик может рассчитывать на снижение внимания регулятора, считает Шакир Иминов. «Главное, чтобы принцип Solvency II был воспринят страховщиком как необходимый и нужный элемент, который помогает, а не мешает бизнесу. Стоит признать, что поэтапное применение некоторых элементов Solvency II необходимо», – заключил он.

СПРАВКА

На 1 августа 2019 года на страховом рынке страны работало 27 компаний с совокупным объемом активов 1,128 трлн тенге. По данным Нацбанка, в мае доля активов сектора в ВВП составляла 1,9%, доля страховых премий в ВВП – 0,28%, а отношение премий на душу населения немного превысило 9 тыс. тенге.

Тропой дракона

Финансирование «зеленых» проектов: опыт Китая и глобальные планы ООН

В соседнем Китае государство подталкивает банки к финансированию «зеленых» проектов и проектов по повышению энергоэффективности регуляторными мерами.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Недоступность заемных средств – одна из основных причин, почему «зеленые» проекты в РК так и остаются в стадии проектов. Те, которые реализуются, в большинстве случаев используют деньги институтов развития, а если берут кредиты в банках, то при условии субсидирования процентной ставки.

Главное – привлечь инвестора

Например, субсидии на удешевление на 10% банковской ставки по кредитам при реализации энергоэффективных и энергосберегающих проектов в Казахстане сейчас выделяются по программе «Устойчивые города для низкоуглеродного развития», финансирование идет за счет грантов Программы развития ООН. На стандартных банковских условиях инвесторы практически не идут в проекты по повышению энергоэффективности, особенно если речь идет о ЖКХ, модернизации тепло- и водоснабжения жилых домов.

Программа субсидирования процентной ставки по кредитам на повышение энергоэффективности от ПРООН будет продолжаться до 2021 года, на нее выделено \$3 млн. На эти деньги, говорит координатор проектов ПРООН в Казахстане Александр Белый, весь жилой фонд Казахстана не модернизируешь. Расчет скорее на то, что реализованные кейсы по повышению энергоэффективности



Александр БЕЛЫЙ, координатор проектов ПРООН в Казахстане

подтолкнут к появлению в стране рынка энергосервисных компаний, которые будут зарабатывать не на продаже оборудования и технологий, а на их дальнейшем обслуживании.

Схема работы энергосервисной компании: вложился в модернизацию жилого дома или производственного объекта сейчас, а потом годами возвращаешь свои деньги за счет сокращения затрат на эксплуатацию. Чтобы энергосервисные компании в РК стали явлением массовым, ПРООН сейчас пытается убедить банки в том, что подобного рода заемщиков нельзя рассматривать на общих основаниях. «Казахстанские банки только учатся участвовать в такого рода проектах и нуждаются в некотором обучении для принятия решений по таким проектам. И мы сейчас сосредоточены на проведении обучающих тренингов для инвесторов и банков в вопросе продвижения таких проектов», – сообщил национальный координатор ПРООН.

Драконовское озеленение кредитов

В соседнем Китае вопрос кредитования «зеленых» проектов решен регуляторно, поделился директор исследовательского центра по развитию зеленых финансов Университета Цинхуа Ма Джун. «У нас на ежеквартальной основе Центробанк требует



Фото: Shutterstock/A. and I. Kruk



Ма ДЖУН, директор исследовательского центра по развитию зеленых финансов Университета Цинхуа

отчетность от банков по «зеленому» финансированию. Одновременно банки обязаны подавать отчетность об экологическом и экономическом эффектах от реализации финансируемых ими проектов. Таким образом, они должны досконально знать всю подноготную этих проектов не только на стадии финансирования, но и на стадии эксплуатации», – рассказал Джун в

интервью «Курсиву». По словам эксперта, в настоящее время «зеленое» финансирование включено в общую оценку состояния банка: чем больше «зеленых» проектов банк финансирует, тем выше его оценка и тем ниже ставка, по которой этот банк привлекает займы от государства.

Одновременно регулируется кредитование экологически рискованных областей «коричневой» экономики. Существует перечень высокоуглеродных секторов, в отношении которых установлены пределы либо по объему их финансирования, либо по доле таких кредитов в портфеле банка. «С каждым годом эти лимиты сокращаются, невыполнение этих требований влечет за собой штрафные санкции, которые делают бессмысленным финансирование таких проектов сверх установ-

ленного лимита: банк, который профинансирует строительство угольной ТЭЦ, просто будет работать на государство, – поясняет Джун. – В результате банки сосредоточиваются на «зеленых» проектах, разрабатывая для них новые продукты самостоятельно. Фактически у банков не остается выбора, кроме как уходить в эту сферу, причём даже на уровне потребительских займов. Например, условия кредита, выданного на покупку «зеленого» холодильника, должны быть выгоднее, чем на покупку обычного».

Весь мир свернет на тропу дракона

22 сентября ООН планирует подписать соглашение с 126 ведущими банками мира, которое должно заложить принципы культуры ответственного банкинга. «Зеленое» финанси-

вание в этом документе тоже упомянуто, говорит координаторный менеджер финансовой инициативы ПРООН по окружающей среде Юки Ясуи. «Мы собираемся создавать культуру ответственного банкинга. Первый такой набор принципов будет подписан банками, которые аккумулируют почти треть финансовых активов мира. Это достаточно большое сообщество, включая крупнейшие китайские,



Юки ЯСУИ, координаторный менеджер финансовой инициативы ПРООН по окружающей среде

американские, европейские и азиатские банки», – отмечает Ясуи.

По словам эксперта ПРООН, пример Китая, который добился значительных успехов в развитии финансовой подпитки «зеленой» экономики, выглядит вдохновляюще и может стать прототипом глобального подхода к развитию «зеленого» кредитования. Одной из мер, которой банки будут стимулировать к переходу на «зеленую» сторону, может стать доступ к международным источникам. «Международные институты, такие как АБР и ЕБРР, также уже интересуются «зеленой» составляющей в деятельности банков той или иной страны, и доступ к международным финансам в скором времени будет также зависеть от «зеленой» составляющей в банковских портфелях», – утверждает Ясуи.

Стоп-лист

Жителям каких стран чаще отказывают в визах

Желание путешествовать по всему миру – вопрос не только денег, но и виз. Отрицательное решение по визовому заявлению в консульствах иностранных государств может стать причиной отмены давно планируемой поездки. «Курсив» выяснил, представителям каких стран рады (или не очень) в Европе и США.

Асель МУСАПИРОВА

Прежде чем отправляться на отдых или в деловую поездку за рубеж, необходимо точно узнать, а нужно ли разрешение – виза.

Некоторые страны граждане РК могут посетить и без визы. Безвизовый режим для Казахстана действует, например, при поездке на излюбленные турецкие курорты – при условии, что пребывание там не затянется дольше 90 дней, в Объединенные Арабские Эмираты, где этот срок составляет 30 дней, в Грузию – 365 дней.

Попасть в Соединенные Штаты Америки или Европу будет сложнее. Для большинства европейских стран необходимо иметь шенгенскую визу. Но, получив такую визу, можно посетить 26 европейских стран Шенгенской зоны. В этой зоне отменены внутренние границы государств-участниц для свободного передвижения людей.

2%

– процент отказов в общем количестве заявок на чешскую шенгенскую визу в Казахстане в 2018 году

Участниками Шенгенского соглашения являются Австрия, Бельгия, Чехия, Дания, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Исландия, Италия, Латвия, Лихтенштейн, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Испания, Швеция и Швейцария.

Шенгенская виза не действует в Великобритании и Ирландии и пока что в Румынии, Болгарии, Хорватии и на Кипре.

Кроме самих европейцев – граждан стран-участниц соглашения, в настоящее время граждане более 60 государств мира могут въезжать на территорию Шенгенской зоны без визы в туристических и деловых целях. В этом числе граждане таких стран, как Канада, Чили, Грузия, Великобритания, Гватемала, Япония, Малайзия, Сингапур, США, Южная Корея, ОАЭ и т. д. С более подробным списком можно ознакомиться на сайте schengenvisa.info.com.

Гражданам этих стран разрешается находиться в Шенгенской зоне до 90 дней в течение каждого полугодия. Отметим, если заявитель не является гражданином стран безвизового режима, а только проживает на их территории, ему необходимо подать заявление на визу.

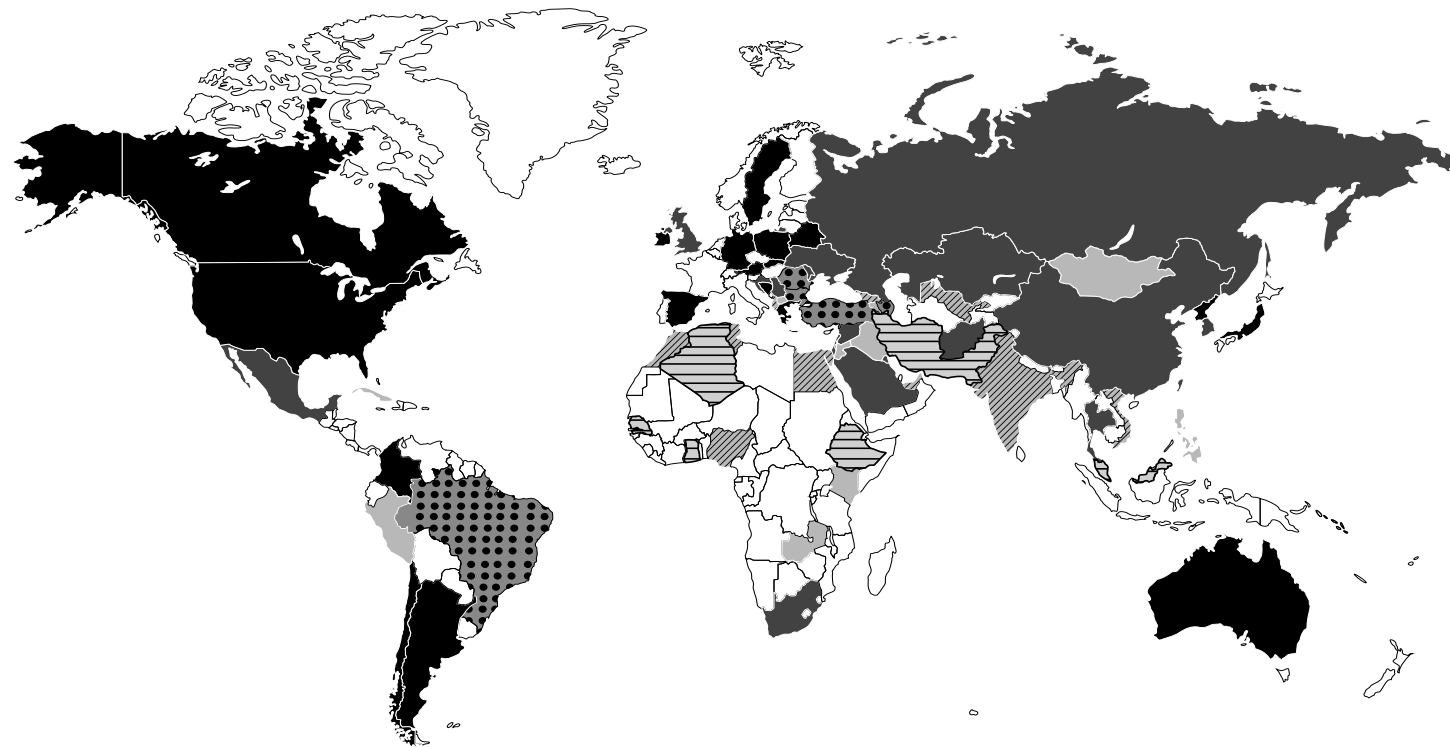
Казахстан не входит в список стран с безвизовым режимом, и нашим соотечественникам при подаче заявления на шенгенскую визу необходимо оплатить обязательный сбор, который не возвращается при отрицательном решении о визе. Сейчас эта сумма составляет 60 евро.

Виза в США

Если путешествие по США – ваша давняя мечта, то учтите необходимость получения стандартной визы за \$160 (61,7 тыс. тенге). Для других категорий въезжающих – например, для временных работников и практикантов, участников программ международного культурного обмена, деятелей культуры и артистов – консульский сбор составит \$190 (73,3 тыс. тенге).

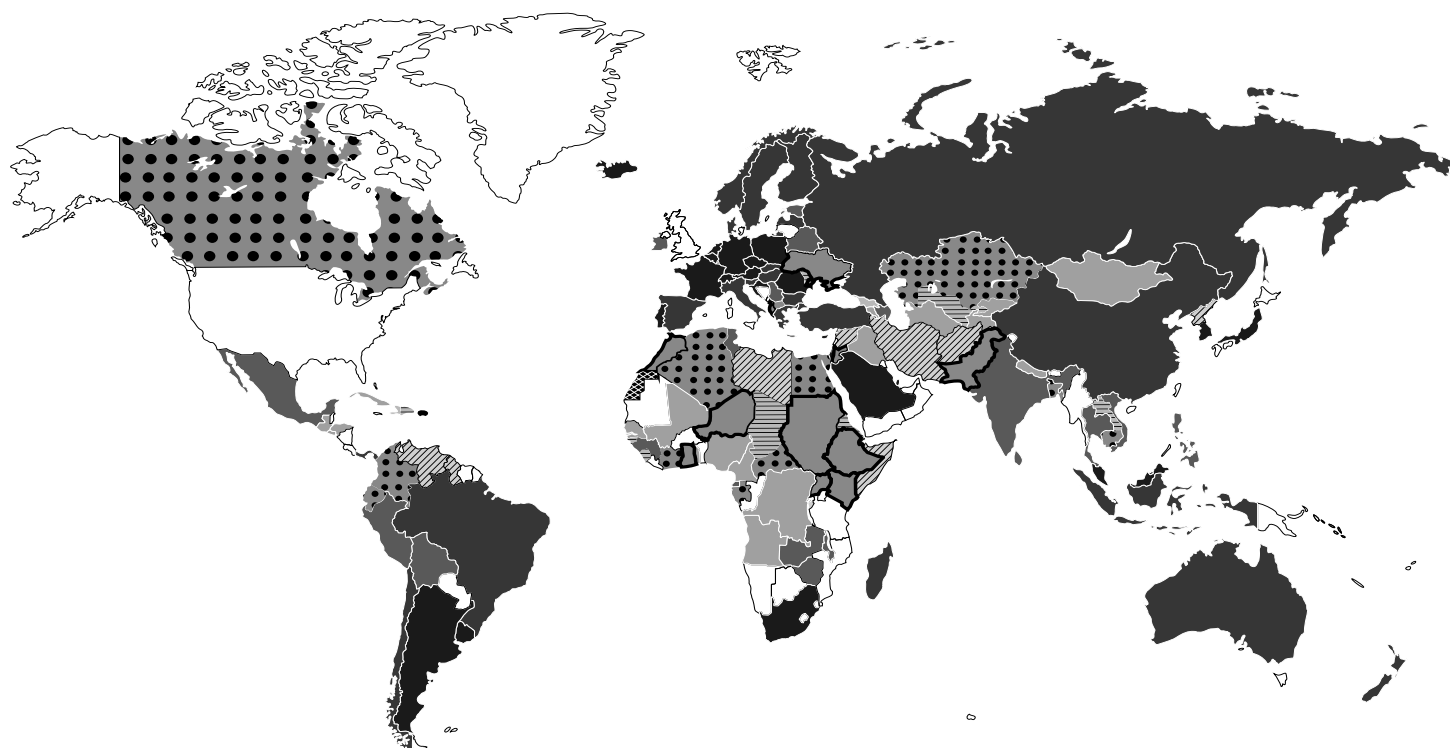
Виза выдается на срок до десяти лет, но фактически продолжительность пребывания на территории США устанавливает сотрудник Бюро таможенного и пограничного контроля США при въезде. По умолчанию это шесть месяцев.

ДОЛЯ ОТКАЗОВ В ШЕНГЕН-ВИЗЕ В ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ ЧЕХИИ



Доля отказов	>40%	20–39%	10–19%	5–9%	1–4%	0%
	Пакистан Иран Гана Алжир Эфиопия Малайзия	Нигерия Египет Индия Грузия ОАЭ Узбекистан	Куба Армения Монголия Ирак Филиппины Кения	Бразилия Румыния Болгария Турция Азербайджан	Украина Китай Казахстан Южная Корея Россия Великобритания	США Канада Австралия Беларусь Япония Австрия

ДОЛЯ ОТКАЗОВ В ВИЗЕ США



Доля отказов	71–100%	61–70%	51–60%	41–50%	31–40%	21–30%	11–20%	1–10%	0%
	Северная Корея Сомали Иран Сирия Венесуэла Ливия	Эритрея Лаос Грузия Узбекистан Молдова Чад	Кыргызстан Ирак Монголия Армения Таджикистан Туркменистан	Доминиканская Республика Пакистан Марокко Эфиопия Судан Украина	Бангладеш Мальдивы Казахстан Алжир Канада Египет	Перу Азербайджан Индия Мексика Беларусь Таиланд	Австралия Турция Китай Финляндия Россия Сингапур	Франция Япония Южная Корея Саудовская Аравия Швейцария Австрия Объединенные Арабские Эмираты	Андорра Лихтенштейн Монако Ватикан Западная Сахара

Источники: округленные предварительные данные по туристическим и деловым визам Бюро консульских дел Госдепартамента США и с сайта schengenvisa.info.com за 2018 год. В инфографике указаны не все страны мира

На некоторые страны в США распространяется программа безвизового режима (VWP) на срок не более 90 дней. В их число входит 38 государств – это европейские страны, а также Андорра, Австралия, Япония, Республика Корея, Сингапур, Новая Зеландия и т. д.

Канада, Мексика и Бермудские острова не являются участниками программы, но граждане этих стран имеют право съездить в туристическую или деловую поездку без визы. Правда, существуют исключения, когда виза все же нужна. Например, если будущий гость – иностранный правительственный чиновник, должностное лицо или сотрудник международных организаций, жених американки и в других случаях, где планируется пребывание дольше 180 дней.

Нововведением 2019 года стала необходимость указывать в заявлении на визу аккаунт в социальных сетях: содержание странички в соцсети теперь тоже

может повлиять на дальнейшее решение о выдаче.

«Курсив» выяснил, как часто не одобряют шенгенскую и американскую визу жителям Казахстана и представителям каких стран чаще (реже) отказывают в визе. Для анализа взяты три европейские страны из Шенгенской зоны: Германия, Франция, Чехия. Использованы данные Бюро консульских дел Госдепартамента США и сайта schengenvisa.info.com. Отметим, что в тех странах, где есть несколько посольств и консульств в разных городах, в расчет взята средняя доля отказов.

Отказы в представительствах Германии

По данным сайта schengenvisa.info.com, в представительствах Германии по всему миру в 2018 году было подано 2 млн заявок на шенгенскую визу. Отказано в 9% случаев от всех обращений.

39,38%
– доля отказов от всех заявок на визу США, поданных казахстанцами в прошлом году

Больше всего отрицательных решений по заявлениям на выдачу немецкой шенгенской визы было принято в отношении жителей африканских стран. Так, первое место по доле отказов в прошлом году было у Гвинеи – 52% всех заявок отклонено (1,6 тыс. из 3,1 тыс. визовых заявлений).

Не рады в Германии и представителям Ирака. Доля отказов составила половину от поданных прошений (15,1 тыс. из 30,3 тыс.).

Рейтинг продолжили страны африканского континента – Нигерия с долей в 47% (отказано в 5,2 тыс. из 11,1 тыс. прошений о визе), Ангола – 40% (837 из 2,1 тыс.), Мали – 37% (348 из 952), Сенегал – 37% (1,1 тыс. из 2,9 тыс.).

пейские государства, в том числе Австрия, Финляндия, Франция, Испания, Швейцария и другие. Но есть среди них и страны американского континента – Гватемала, Сальвадор, Чили. В число «безотказных» попала и Новая Зеландия.

Кого пустили французы

В отличие от немецких представительств, во французские консульства по всему миру подано заметно большее число заявок – 4 млн, из них одобрено почти 3,4 млн. Процент отказов – 15,7%.

В первой десятке стран, которым чаще всего отказывали в визе в прошлом году, опять же были африканские страны и государства, в которых высока вероятность военных конфликтов.

Жителям Ирака, например, отказывали в более чем 50% случаев – было подано 19,4 тыс. заявок, одобрено только 8,7 тыс. из них.

Доля отказов жителям африканских стран из первой десятки составила: Нигерия – 49%, Алжир – 49%, Гвинеи – 45%, Анголы – 37% и Гаити – 37%.

В странах СНГ, например в Армении, доля отказов равнялась 20% (1,3 тыс. из 6,6 тыс. случаев), в Украине – 12% (234 из 1,9 тыс. заявок), в Азербайджане – 9% (1,6 тыс. из почти 17 тыс.), в Беларуси – 2% (208 из 11,8 тыс.), в Российской Федерации – 2% (8,8 тыс. из 378,4 тыс.).

В Казахстане на французскую шенгенскую визу было подано около 10,6 тыс. заявок, отрицательное решение принято для 602 заявителей. Доля отказов составила 6%.

Нулевой процент отказов по-прежнему у жителей европейских стран.

Чешский шенген

В консульствах Чехии в прошлом году было зафиксировано 662,9 тыс. заявок, из них одобрено 631,6 тыс. Доля отказов составила только 4,7%.

По случаям отказов в общем количестве поданных заявок по всему миру лидировал Пакистан. Всего зарегистрировано 658 визовых заявлений, выдана 251 виза, отказано в 407 случаях.

На втором месте – Иран с процентом отказов в 53% (2,3 тыс. из 4,2 тыс. случаев), на третьем – Сенегал с долей в 53% (77 из 145 случаев).

Далее следуют Гана (52%), Алжир (46%), Эфиопия (44%), Малайзия (43%), Нигерия (38%), Вьетнам (36%), Тунис (35%).

Казахстан в этом списке расположился на 40-й строчке из 73 стран, в которых есть консульства и посольства Чешской Республики. Доля отказов составила только 2%.

Другие страны Содружества Независимых Государств имели следующий процент отказов: Армения – 17%, Азербайджан – 5%, Украина – 4%, Молдова – 1%, Российская Федерация – 1%, Беларусь – около 0%.

Среди стран, заявителям из которых ни разу не отказывали в шенгенской визе, отметим Японию, Испанию, Чили, Колумбию.

Кому рады американцы

Жителям Северной Кореи попасть в США в 2018 году не удалось. Доля отказов составила 100%. А заявителям из Монако, Андорры, Лихтенштейна, Ватикана и Западной Сахары, наоборот, ни разу не отказали в визе – 0% отказов.

Небольшой отказ в визах в США (до 10%) зарегистрирован для граждан Аргентины – 1,7%, Кувейта – 2,7%, Соломоновых островов – около 3,6%, ОАЭ – почти 3,8%, Польши – 4%. Очень часто одобряют заявки из Омана, доля отказов у них только 4,9%, у Брунея – 4,6% и у Уругвая – 4,1%.

Из представителей стран СНГ тяжелее всех попасть в Штаты гражданам Узбекистана, доля отказов – 61,8%. Далее следует отметить заявителей из Молдовы – 61,1%, Кыргызстана – 58,9%, Армении – 53,8%, Таджикистана – 53,4%, Туркменистана – 52,9%, Украины – почти 41%.

Казахстанцам отказывали чуть реже – 39,4%. Больше повезло представителям из Азербайджана – 28,5%, Беларуси – 23,3%, России – 14,9%.

Пустить Терминатора за руль

Что изменится, когда человек уступит роботу водительское место в автомобиле.

Георгий КОВАЛЕВ

Робот вместо водителя автомобиля – одна из самых ожидаемых технологий. Разговоров о ней много, а точной информации мало. В секрете хранятся не только технологии, но часто и сам факт работы в этом направлении.

На минувшей неделе о создании программного модуля автономного вождения автомобиля объявила компания Cognitive Technologies и Hyundai Mobis. Их искусственный интеллект обучен с высокой точностью распознавать участников дорожного движения, принимая на основе этих данных самостоятельные решения.

Cognitive Technologies – российская компания, которая дважды называлась лучшей в мире среди разработчиков искусственного интеллекта для беспилотных транспортных средств. Продукты этой компании – компьютерное зрение, радары нового поколения 4D Cognitive radar и разработка Agrodroid для сельскохозяйственных машин – уже внедряются в разных странах мира. Вопросы о будущем технологии «Курсив» задал **Ольге Усковой**, президенту Cognitive Technologies.

Первые роботы будут управлять в пробках

– Насколько мы близки к моменту, когда управляемые искусственным интеллектом (ИИ) автомобили станут массовым явлением?

– Судя по нашей международной практике и тем промышленным проектам, которые сейчас идут, осталось три-четыре года. Но надо понимать, что человек не передает полное управление роботу. Сначала ИИ будет брать на себя ответственность в определенных режимах, например, в пробке или на магистралях. Как в авиации, когда автопилот управляет большей частью перелета, а на взлете-посадке подключается человек. Такая же будет история, и она продлится довольно долго, около десяти лет. Для полной передачи управления ИИ потребуются время.

– Какова ожидаемая стоимость установки системы компьютерного зрения на автомобиль на начальном этапе внедрения? Поступят ли системы в открытую продажу для самостоятельной установки на автомобили?

– Если речь идет о системах помощи водителю, соответствующих первым уровням автономности беспилотника, а проще говоря, пиццалкам, которые не вмешиваются в управление и сигналами дают водителю знать, что он вышел из полосы или должен немедленно затормозить и так далее, то такие устройства можно приобрести на рынке и установить на свою машину. Если же речь идет о решениях более высоких уровней (напомним,



Ольга УСКОВА, президент Cognitive Technologies

что существует шесть уровней автономности автомобиля, расположенных в порядке роста его ИИ, от нулевого – ручной режим, до пятого – полностью беспилотный), вмешивающихся в управление, то отдельный интеллектуальный узел продаваться не будет. Установка компьютерного зрения – это серьезный технологический процесс, реализуемый в заводских условиях, требующий также специального тестирования на полигонах. Автопилот должен гарантировать безопасность участникам движения и доверять такое дело автолюбителям никак нельзя. Что касается цены интеллектуального модуля, то в рамках стоимости всего автомобиля она будет несущественной.

Три проблемы робототехники

– Будут ли меняться правила дорожного движения, система дорожной сети, разметка и знаки под особенности компьютерного зрения?

– Обязательно, и это уже началось в передовых странах. Поток становится смешанным, вместе с людьми машинами управляют роботы, и это влечет за собой серьезные системные изменения для всех участников движения. Ключевая проблема – регламентация поведения не только автомобилей, но и пешеходов,



которые пытаются «испытать» беспилотник, остановить его или проверить на «слабо». Такое поведение надо регламентировать и ввести соответствующую юридическую ответственность.

– Но взамен будет ли решена проблема высокой аварийности?

– Конечно. Искусственный интеллект не нарушает правила, не принимает алкоголь, не устает и не подвергается стрессам. Он позволит сократить число ДТП в разы. Кроме того, на дороге будет «козлов» и «блондинок».

Сам процесс движения станет равномерным, поступательным. Эксперты прогнозируют, что плотность пробок уменьшится как минимум на 40%.

– Какие ключевые проблемы решают сейчас разработчики?

– Главная – видимость в сложных условиях, которые одинаково ограничивают возможности и человека, и автомобиля. Но систему можно сделать более совершенной. Мы для решения задачи используем разработанные нашими специалистами первые в мире промышленные 4D-радары, позволяющие в любую погоду и на любых скоростях помимо скорости и координат определять форму объектов. По мнению международных экспертов, это наилучшее дополнение к видеокамере, фактически третий глаз для беспилотника.

Вторая – игнорирование правил дорожного движения человеком. В хаосе, который обычно царит на дороге, беспилотный автомобиль будет неэффективен. Если все вокруг нарушают, беспилотник, следуя правилам, будет стоять. Если же снять ему ограничения по правилам, то он может стать опасным. Поэтому здесь нужен разумный компромисс, и это достаточно сложная задача.

Третий вопрос – надо менять законодательство, систему страхования, учитывать возможность аварий с участием человека и робота.

эффективнее тех, кто обучался в условиях солнечной Калифорнии или близких к ним.

В числе лидеров также известный мировой производитель микроэлектроники компания Nvidia, которая заявила о планах разработки собственного беспилотного автомобиля. Очень сильные решения в области компьютерного зрения у Intel Mobileye. Израильская ком-

на своих местах, иерархическая структура начнет затвердевать и двигаться станет очень тяжело. Поэтому сейчас время больших ставок и больших ожиданий.

Илон Маск сделал тему беспилотника модной

– Когда прозвучали первые идеи по передаче управления автомобилю ИИ?



– Первые идеи появились еще в Советском Союзе. Мы видели наши разработки по беспилотному управлению военной техникой за 1989 год, по тем временам совершенно шедевральные. Промышленность стала обсуждать возможность создания роботов на дорогах начиная с 2012 года, когда пошла тема с нейронными сетями глубокого обучения и стала реальной практической реализацией систем ИИ.

– Какое отношение изначально было у производителей классических автомобилей? – Очень осторожное поначалу. Большую роль сыграла Tesla, перевернув этот консервативный мир. Илон Маск изменил концепцию традиционного автомобиля, добавив в нее функцию автопилотирования. За ним в индустрию пошла программисты. И теперь у всех мировых брендов в качестве стратегической цели есть беспилотник.

– Какое отношение изначально было у производителей классических автомобилей?

– Очень осторожное поначалу. Большую роль сыграла Tesla, перевернув этот консервативный мир. Илон Маск изменил концепцию традиционного автомобиля, добавив в нее функцию автопилотирования. За ним в индустрию пошла программисты. И теперь у всех мировых брендов в качестве стратегической цели есть беспилотник.

Общественное мнение подогревает Голливуд

– А люди как к этому относятся? Проводились ли социологические исследования на предмет их готовности к роботизации общества?

– Всем довольно любопытно. Я думала, будет гораздо хуже. Спасибо Голливуду, который очень хорошо отрисовал эти будущие системы. Да и первые беспилотные автомобили, кажется, у Стругацких появились, были у них самодвижущиеся дороги. Такая яркая визуализация в кино и литературе подготовила это

поколение к тому, что это нормальное явление.

– ИИ выдавливает на обочину целые профессиональные группы. Какие модели социальной адаптации людей, которые могут остаться не у дел, прорабатываются в мире?

– Профессии уходили всегда, в этом нет ничего страшного. Вместо водителей появятся операторы беспилотного транспорта, откроются другие позиции. Главная задача ИИ – избавить человека от рутины, тяжелого труда.

Я в этом году участвовала в одном обсуждении, на котором присутствовали первые лица индустрии, и Билл Гейтс абсолютно честно высказался по поводу перспектив человека в новом обществе. Он считает, что большинство людей уйдет в гейминг. Невеселая перспектива, но честная. Это, конечно, не будет так глобально, как рисуется Голливудом, но решать эти проблемы необходимо уже сейчас – как на государственном уровне, так и на личном. Пока никакие глобальные меры в мире в этом направлении, к сожалению, не предпринимаются.

– Я читал ваш рассказ о том, как два искусственных интеллекта учились разговаривать друг с другом. Будет ли сосуществование человека и роботов, наделенных интеллектом, мирным?

– Да, в какой-то момент два компьютера, которые обменивались данными, стали описывать повторяющиеся действия одними и теми же цифровыми последовательностями. То есть возникло слово. Они начали формировать язык. Это говорит о достаточно высоком уровне мышления. Мы должны избежать легкомысленного отношения к этому. Запуская самостоятельно обучающийся и думающий искусственный мозг, мы должны наделить его моральными и системными ограничениями. Иначе он в какой-то момент примет решение, что биологический сосед ему не нужен или вреден.

Сейчас, когда идет массовая разработка систем ИИ, необходимо на межгосударственном уровне договариваться, вводить ограничения. К сожалению, этого не происходит из-за военных приложений ИИ. Когда все сосредоточились на том, чтобы делать оружие, говорить об ограничениях очень непросто.

Мне кажется, что это очень легкомысленная позиция. Когда человечество открыло возможности ядерной энергии, было достаточно уничтожить два японских города, чтобы сесть за стол переговоров и ввести соответствующие правила и запреты на использование нового оружия. С ИИ возможности такого теста, скорее всего, уже не будет. Выход искусственного мозга из-под контроля может привести человечество к гибели. Поэтому не надо дожидаться катастрофы, лучше сразу договориться.

«Человек + машина»: мифы и реальность роботизации

Антон МУСИН, управляющий директор «Accenture Казахстан»

В издательстве МИФ вышла книга **Пола Доэрти и Джеймса Уилсона** «Человек + машина». Вышла, можно сказать, своевременно – в сегодняшних дискуссиях о перспективах ИИ и роботизации все чаще звучит мнение, что тотальная цифровизация приведет к доминированию машин, тоталитаризму и всевластию глобальных кибернетических корпораций. Правда, мнение это основано скорее на личных ощущениях и опасениях, нежели на серьезных исследованиях. Книга же «Человек + машина» фактически стала популярной систематизированной историей искусственного интеллекта,

его влияние на цивилизацию, а главное – описать практические перспективы для бизнеса.

Основная идея авторов (а они – эксперты в области автоматизации и цифровой трансформации предприятий на основе технологий машинного обучения и искусственного интеллекта) состоит в том, что роботы и ИИ, трансформируя производство и рынки, не отнимают рабочие места у людей, а напротив, их создают.

Благодаря трансформации производственных процессов предприятия становятся более гибкими и могут выпускать персонализированную продукцию. Но из этого никак не следует, что роботы полностью заменят людей – наоборот, совместная деятельность и постоянная обуча-

машин будет приводить к росту эффективности человеческого труда и постоянному повышению уровня компетенции.

«Машины не собираются захватывать мир и не исключают присутствия человека на рабочих местах. В современную эпоху трансформации бизнес-процессов системы искусственного интеллекта не заменяют людей; напротив, они расширяют наши возможности и сотрудничают с нами, повышая производительность и позволяя достичь результатов, которые раньше считались невозможными», – пишут Доэрти и Уилсон.

Как считают авторы, «вопрос не в выборе «человек или машина»... Скорее, важно понять, в чем хорош искусственный интеллект и где необходимо участие

человека, чтобы максимально использовать сильные стороны как человека, так и искусственного интеллекта».

Для того, чтобы стать лидером в области применения ИИ, компания должна следовать пяти основным принципам, которые выделяют авторы «Человек + машина». Первый – Надлежащее мышление (Mindset), при котором люди совершенствуют ИИ, а умные машины наделяют человека сверхспособностями. Второй – Экспериментирование, активный поиск возможностей для тестирования ИИ. Третий – Лидерство: ответственное применение ИИ с учетом этических, моральных и правовых последствий. Четвертый – Данные: построение цепочки информации для обеспечения

работы интеллектуальных систем. И наконец пятый принцип – Навыки: активное развитие интегрированных навыков, необходимых для трансформации бизнес-процессов.

По сути, «Человек + машина» – это учебник для топ-менеджера по цифровой трансформации и использованию ИИ на производстве. Почему эту книгу обязательно надо прочитать казахстанским управленцам? Прежде всего потому, что структура экономики Казахстана такова, что все ключевые отрасли промышленности находятся в первой «десятке» по перспективам внедрения ИИ. Ресурсодобывающий сектор, банкинг, логистические цепочки, телеком – именно в этих отраслях обкатываются самые перспективные проекты в обла-



сти роботизации. Так, например, Rio Tinto, глобальный горнодобывающий концерн, использует ИИ для удаленного управления и контроля оборудования – буровых установок, экскаваторов, бульдозеров – из единого центра управления. Благодаря этому людям не приходится находиться в опасном окружении, а эффективность работы растет.

5G: отделяем зерна от плевел

Наиболее реалистичные сценарии развития сетей пятого поколения в Казахстане.

Александр ГАЛИЕВ

Когда мы открываем дискуссию о 5G, то начинать нужно с парадигмы. А она в корне отличается от всего того, что мы видели ранее: в отличие от сетей, которые ориентировались на людей, сети 5G – это сети устройств, машин и объектов. Исходя из этого базового принципа, разрабатывались и их спецификации – высокие скорости передачи данных (до 20 Гбит в секунду; к слову, в сетях 4G она составляет около 45 Мбит) и низкая латентность (1 мс). Латентность – это очень важный показатель. Если мы говорим о самоуправляемых автомобилях (а 5G будет активно использоваться и в этом растущем секторе), то 1 секунда при скорости движения объекта 100 км/ч – это почти 28 метров. Понятно, что более высокие латентности (характерные для 4G) могут быть неприемлемы по соображениям безопасности. Что еще важно? То, что внутри сетей 5G можно создавать подсети – речь идет о слайсинге (здесь уместен пример полос на автомагистрали с точки зрения дифференциации скоростного режима). В свою очередь, в этих самых слоях можно формировать наборы стабильных параметров, которые выставляются для каких-то специализированных задач. Если уйти в сторону абонента, то сама концепция слайсинга – это ренессанс идеи «виртуальных операторов» со всеми ее привлекательными аспектами. Понятно, что этим не ограничивается: 5G прекрасно укладывается в концепции промышленного IoT, телемедицины, умных городов, наконец, в более широком смысле – Индустрии 4.0.

Кстати, еще недавно многие эксперты говорили о том, что задел для сетей 4G/LTE остается достаточно высоким, но в последнее время появились тревожные сигналы, которые способны поставить под сомнение это: в ряде крупных мегаполисов мира пропускная способность мобильных сетей кардинально падает в часы пик. Потенциал же апгрейда сетей четвертого поколения относительно возможности 5G остается очень скромным.

За все нужно платить

Здесь начинается другая реальность для 5G. Ключевой тезис таков: для 5G потребуются другие



Фото: Shutterstock/Jamesthorpe

частоты (более высокие; например, главный директор по инновациям «Казактелекома» **Нурлан Мейрманов** называл диапазон V-band 57–66 ГГц) и значительно более высокая плотность сот. Как это может отразиться на стоимости внедрения сетей пятого поколения? Радикальным образом. Небольшая предыстория: на Mobile World Congress в Барселоне пару лет назад развернулась интереснейшая дискуссия о том, нужно ли вообще операторам инвестировать в развитие 5G. Тем более когда речь идет об астрономических суммах (о них чуть позже). И некоторые топ-менеджеры европейских телеком-компаний вполне разумно полагают, что без помощи государства и главного бенефициара 5G – промышленности – операторы просто не потянут их. Тенденция опасная: эксперты (судя по всему, небезосновательно) считают, что отрасль стоит перед системным вызовом. И если с ним не справиться, то наступит технологическая деградация (лекарство – 5G). Возможно, это слишком максималистская точка зрения, но она имеет право на жизнь.

Нурлан Мейрманов комментирует этот момент так: «5G – это первая технология в мире, которую больше всего продвигают не операторы или вендоры, которые, перезапустив технологию, хотят получить новые доли на рынке, здесь главный игрок – государство. Почему? Потому что именно государство заинтересовано прямым образом

в этой самой технологии, в тех возможностях, которые дают сети пятого поколения. И тут есть очень глубокая мысль: или государства переходят на цифровые технологии, либо остаются в аналоговом измерении со всеми вытекающими последствиями». Позже мы еще вернемся к этой мысли.

Если снова обратиться к стоимости внедрения сетей 5G, то, например, по мнению **Матца Гранреда**, главы GSMA, мировые расходы на внедрение сетей пятого поколения к 2025 году могут достигнуть \$750 млрд. **Тимотеус Хотгес**, генеральный директор Deutsche Telekom, предположил, что стоимость развертывания сетей 5G только в рамках ЕС составит 400–500 млрд евро. Понятно, что сети пятого поколения в Казахстане будут строиться фрагментированно – ближе к реальным потребителям (читай: к мегаполисам), но даже в таком случае начальные инвестиции потребуются немалые – сотни миллионов долларов США. Напомним, что на развертывание сетей 4G/LTE во всем Казахстане потребовалось, по разным оценкам, \$500–600 млн. Иными словами, с точки зрения прайматика, расходы на 5G никак не могут быть ниже тех, что мы видели с сетями четвертого поколения. Другой вопрос в том, что, в отличие от сетей четвертого поколения, внедрение 5G будет растянуто во времени на значительно более глубоком горизонте – от 10 лет и выше.

Стартовые инвестиции в Казахстане на развертывание сетей 5G для двух-трех городов – на уровне 30 млрд тенге (примерно \$80 млн). Получается, что 5G – это игра вдолгую, и здесь скорее нужно говорить о стратегическом подходе. И еще один пазл в эту картину. Телеком – сильно импортозависимая отрасль: 5G потребует валюты (много валюты). И тут все не очень хорошо – с 2013 года доходы отрасли, исчисляемые в долларах США, упали почти вдвое, до \$2,1 млрд. Соответственно, это негативно сказывается на инвестиционных возможностях игроков рынка.

Вопрос частот для 5G, который мы немного затронули выше, очень сложный. Здесь главный аспект – их демилитаризация. Процесс этот, даже при наличии политической воли, займет немало времени. И еще один важный момент – в отличие от сетей четвертого поколения, где государство, фактически продав частоты, как бы самоустранилось от процесса, в 5G такое не работает: оно должно стать полноправным участником процесса. Иначе ничего не выйдет.

Резюме. В этом «любовном» треугольнике необходимо решить как минимум три вопроса: инвестиции, определить главных бенефициаров сетей пятого поколения и пересмотреть роль государства.

Модели: как строить?

Понятно, что в современных условиях никто одновременно

инвестировать в 5G десятки и сотни миллионов не будет. Тем более что развертывание сетей пятого поколения потребует масштабных инвестиций в сопутствующую инфраструктуру – в наземные каналы связи, в ЦОДы, в силовые сети. Поэтому большинство операторов смотрят в сторону NSA (non-standalone – радиосвязь 5G с базовыми сетями 4G/LTE). Во-первых, это дешевле, во-вторых, это позволит операторам достаточно быстро выйти на рынок.

На более высоком уровне следует говорить о трех теоретически возможных сценариях. Первый – самостоятельное строительство собственной сети каждым оператором. Второй – совместное строительство (как это было в случае «Ксель» и «Veeline Казахстан»). Наконец, третий сценарий – инфраструктурный оператор, в качестве которого вполне может выступить и «Казактелеком». Идея эта не нова. Например, **Светлана Черненко**, директор представительства iKS-Consulting и один из заметных экспертов телекоммуникационной отрасли, впервые озвучила эту идею еще несколько лет назад. Говоря о 5G, она видит успех исключительно в связке «оператор – промышленность – государство». Иных рецептов, считает она, просто не существует. «У государства должно быть четкое понимание необходимости внедрения 5G. Это базис для цифровизации, это базис для экономики следующего уклада.

В целом же для телекома последующие годы – это возможность переосмысления своего места, если хотите – поиск идентичности в условиях новой парадигмы», – поясняет она.

Слово за инфраструктурным оператором

Очевидно, что очередь за почетным званием «инфраструктурный 5G-оператор» не выстраивается. Риски тут достаточно большие. Ведь помимо почетного статуса требуются и более прагматичные вещи – инвестиции. В более широком масштабе есть ощущение, что рынок готов принять эту идею, но исключительно при соблюдении условий равного доступа к технологии и ресурсам. Государство, отойдя от созерцания, должно контролировать соблюдение правил игры, стать их гарантом. Наконец, рынок ждет от регуляторов ревизии устаревших отраслевых норм и стандартов: они уже тормозят рынок.

Нурлан Мейрманов считает, что этот подход (инфраструктурный оператор) для Казахстана оптимальный. «Такой оператор может предоставить игрокам рынка очень широкие возможности в рамках 5G», – поясняет он, добавляя, что «Казактелеком» прокладывает тысячи километров оптоволоконка по всей республике, по всей стране уже создана сеть ЦОДов. То есть фундаментальный базис для инфраструктурного 5G-оператора фактически уже создан, а сети пятого поколения активно тестируются. (В рамках АЭФ-2019 «Казактелеком» совместно с Ericsson развернул опытную зону 5G в миллиметровом диапазоне частот 28 ГГц. Во время тестирования была достигнута пиковая пропускная способность загрузки данных до 15 Гбит/с на одно устройство.)

Безальтернативное будущее

Это может понравиться не всем, но инфраструктурный оператор выглядит компромиссной идеей. И ее успех целиком зависит от государства. К сожалению, качество регуляции отрасли в Казахстане вызывает справедливую критику у экспертов и участников рынка, тем более сейчас, когда 5G ставит новые, ранее невиданные задачи и вызовы. И без реальной эволюции в этом вопросе может статься, что 5G просто некому будет строить.

Производитель электромобилей привлек дополнительное финансирование

THE WALL STREET JOURNAL.

Производитель электрических пикапов стартап Rivian Automotive при поддержке ряда технологических компаний, включая Amazon.com Inc., в рамках подготовки к запуску производства автомобиля в следующем году привлек \$350 млн со стороны частного конгломерата Cox Enterprises.

Mike COLIAS,
THE WALL STREET JOURNAL

Как рассказал в интервью исполнительный директор Rivian **Ар Джей Скарридж**, Cox и Rivian намерены сотрудничать в таких областях, как обслуживание автомобилей и онлайн-продажи. Расположенная в Атланте компания Cox управляет одноименной кабельной компанией, а также десятками других связанных с автомобилями предприятий, включая популярный сайт про автомобили Kelley Blue Book и аукцион по продаже машин Manheim Group.

По словам информированного источника, с инвестициями Cox общая рыночная стоимость Rivian достигнет почти \$3,5



В электромобиле Rivian используется схема скейтборда, где батарея располагается под полом, а к каждому колесу подключен отдельный двигатель.

млрд. Сами компании, однако, от комментариев отказались. Основанный почти 10 лет назад стартап из пригорода Детройта Rivian привлек к себе внимание в конце 2018 года после того, как представил футуристический электрический пикап и SUV с необычными квадратными формами. Ожидается, что продажи этих автомобилей стартуют в США в конце 2020 года по цене около \$70 тыс., это без учета налоговых вычетов для электромобилей.

В текущем году помимо недавней сделки с Cox компания Rivian уже привлекла со сторо-

ны инвесторов около \$1 млрд. В апреле компания Ford Motor Co. инвестировала в Rivian \$500 млн, также сообщив о том, что на базе технологии стартапа может быть запущено производство электромобилей. По данным информированного источника, сделка состоялась после того, как провалились переговоры между Rivian и General Motors Co.

Также в 2019 году раунд инвестиций в Rivian в размере \$700 млн завершил Amazon. IT-гигант разработал прототип транспорта для доставки товаров, в котором планируется использование электрической системы Rivian,

утверждают люди, знакомые с деталями проекта. Сами компании комментировать эту информацию отказались.

Одна из причин, по которой традиционные автомобильные компании активно инвестируют в электрический транспорт, заключается в ужесточении требований в отношении выхлопных газов в Китае, Европе и в целом по миру. По оценке консалтинговой фирмы AlixPartners, во всем мире различные автопроизводители обязались выделить свыше \$200 млрд на разработку сотен электрических моделей в ближайшие годы.

Этот тренд привлек к появлению десятков электромобильных стартапов, которые на волне успеха Tesla начали копировать ее бизнес-модель, ориентируясь на сегмент дорогих спортивных электромобилей. И лишь некоторые из этих стартапов заинтересовались сегментом электрических пикапов и больших SUV, то есть более тяжелых автомобилей, которым требуются более емкие батареи. Хотя именно благодаря пикапам и SUV автопроизводители из Детройта генерируют большую часть своей прибыли.

В автомобилях Rivian используется особая схема – своего рода скейтборд, где под полом

располагается большая батарея, а каждое колесо приводят в действие отдельные электромоторы, что позволяет автомобилю на одной зарядке преодолеть около 400 миль. По словам Скарриджа, эти «лайфстайловые» авто предназначены для поклонников аудитор активностей и поэтому будут обладать внедорожными возможностями, которых нет у других современных электромобилей.

«Мы хотим изменить представление о том, на что способны электромобили», – заявил он.

Компания планирует производить свои пикапы на бывшем заводе Mitsubishi Motors Согр. в городе Нормал, штат Иллинойс, который она приобрела в 2017 году за \$16 млн.

Впрочем, Rivian все же не удастся избежать конкуренции в сегменте. Компания Tesla сообщила о своей заинтересованности в выходе на высокодоходный рынок больших американских пикапов. В прошлую субботу исполнительный директор Tesla **Илон Макс** опубликовал в Twitter сообщение о том, что уже в ноябре компания может представить свой первый электрический пикап.

Кроме того, помимо совместного проекта с Rivian компа-

ния Ford также разрабатывает электрическую версию своего пикапа F-150. О том, что ведутся работы по созданию электрического пикапа, заявила и корпорация GM.

По словам Скарриджа, Rivian планирует продавать свои электромобили напрямую потребителям, минуя дилерскую сеть. Rivian будет рассчитывать на опыт Сох и других компаний в области обслуживания автомобилей и логистики, отметил он.

Например, подразделение Сох – компания Manheim – управляет большой сетью аукционов, где дилеры покупают и продают подержанные автомобили. И, как со своей стороны заявил президент Cox Automotive **Сэнди Шварц**, сотрудничество с популярным стартапом Rivian позволит компании лучше понимать автомобильные тренды в будущем.

«Мы оказываем свои услуги с момента, когда автомобиль сходит с конвейера, и до того, как он отправляется на свалку. Мы должны понимать, как рынок станет развиваться в будущем, через 5, 10 и 15 лет», – заявил Шварц в интервью.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

АЛГОРИТМ ДОСТАВКИ

76 % пользователей посетят ресторан в случае успешного заказа онлайн – это данные агентства маркетинговых исследований UK Mopar HPI. В Казахстане большая часть онлайн-заказов сейчас делается через сервис-агрегатор Chosofood, а курьеры сервиса (здесь их предпочитают называть райдерами) доставляют едва ли не каждый второй сделанный через агрегатор заказ. «Курсив» узнал, что происходит после того, как клиент выбрал себе, например, пиццу, и нажал кнопку «Оформить заказ».



Инфографика: Виктория Ким

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ



Заказы в рестораны-партнеры, у которых есть собственная служба доставки. Для них приложение-агрегатор по доставке еды выполняет только функцию маркет-плейса



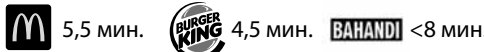
Заказ уходит на обработку в операторский модуль (у агрегатора есть вся история ваших заказов)

Модель называется «Доставка 2.0». Заведения-партнеры, для которых Chosofood – не только маркет-плейс, но и служба доставки. Она появилась, потому что только функции маркет-плейса сервис-агрегатору стало недостаточно. Сегодня большое число ресторанов и кафе хотят доставлять заказы, но не имеют для этого собственной инфраструктуры

Заказ передается в ресторан через партнерский модуль. Партнерский модуль – это внутренняя разработка Chosofood, приложение для телефона или десктопная версия, куда поступает вся информация о заказе



Own delivery near
Заказ через партнерский модуль передается в ресторан QSR- сегмента (рестораны быстрого питания). Эти партнеры выдают заказ для доставки меньше чем за 10 минут. Время выдачи заказа для доставки:



Own delivery
Заказ через партнерский модуль передается в ресторан, в котором время приготовления еды занимает более 10 минут

Олжас Тамабаев,
операционный директор
Chosofood.kz



Партнерский модуль позволяет ресторанам выключить как те позиции меню, которые скоро встанут на «стоп», так и полностью выключить ресторан из Chosofood на какое-то время.

“Мы всегда говорим партнерам: «Если вы загружены – выключите себя. Если вы считаете, что не справляетесь с нагрузкой ближайшие два часа – выключите. Зачем вам лишние проблемы с клиентом? И ресторан, и мы потратим много времени на коммуникацию и урегулирование возникшей проблемы, да и клиент останется недоволен»”

Ресторан-партнер должен подтвердить заказ или отменить

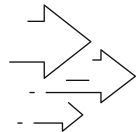
После подтверждения ресторан-партнер указывает время доставки. Обычно это 60 минут

Как только ресторан-партнер указывает время доставки, срабатывает механизм оповещения клиента. Клиент получает смс или push-уведомление, что заказ принят, обработан и будет доставлен в течение того времени, которое указал партнер

Chosofood держит этот заказ на контроле – видит у себя в системе информацию о том, что партнер подтвердил заказ, что заказ будет доставлен в течение 60 минут и клиент получил уведомление об этом

По истечении 60 минут клиенту приходит вопрос от Chosofood: «Доставлен ли вам заказ?». Если нет, клиент обращается в службу заботы о пользователях. Далее оператор связывается с партнером и выясняет обстоятельства возникшей проблемы – почему доставка долгая, почему партнер не предупредил, сколько продлится время ожидания. Затем эту информацию СЗП передает клиенту

“Основная причина задержки у ресторанов-партнеров, которые занимаются доставкой сами – нехватка курьеров. Если у нас есть возможность высчитывать необходимое количество курьеров на каждый час в любой день недели – мы опираемся на собственные статистические данные, плюс закладываем еженедельный рост, то партнер такими данными не владеет, у него нет команды аналитиков. Например, у партнера сильный всплеск в понедельник по вечерам, а курьеров как было два, так и осталось – а к этому моменту ему нужно восемь. Соответственно, что происходит? Эти два курьера ждут, когда все приготовится, загружают в одну машину 4–5 заказов и начинают доставлять”



На этот заказ назначается ближайший свободный курьер



Начинается поиск курьера через диспетчерский модуль. Ресторан-партнер приготовит заказ через 20–30 минут, поэтому задача состоит в том, чтобы найти и отправить курьера в ресторан именно к этому времени. Например, на часах 17:00 и заказ только поступил в ресторан. Задача Chosofood – сейчас, в 17:00, найти такого курьера, который приедет в ресторан к 17:30. Курьер может быть назначен автодиспетчером, алгоритм которого учитывает сразу несколько факторов, таких как текущее местоположение курьера, расстояние от ресторана до заказчика и даже сумма заказа

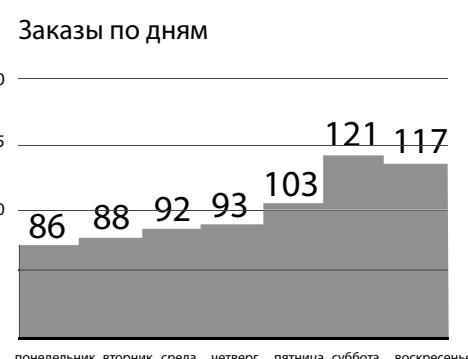
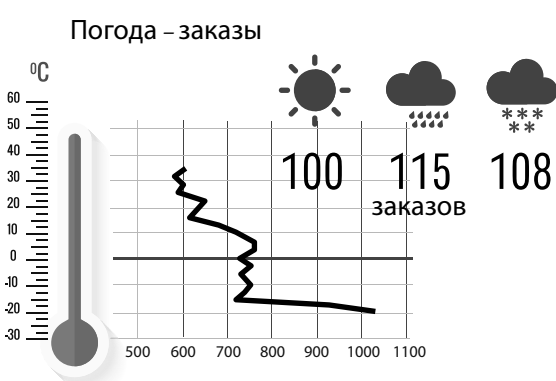
“Если упростить процесс, то можно представить его так: мы берем всех курьеров на определенном от ресторана расстоянии, допустим, это 10 курьеров. Наша задача – выбрать только одного и назначить ему заказ. Мы смотрим расстояние от курьеров до ресторана, сколько времени каждому из них понадобится, чтобы добраться, и находим именно того, который подъедет через 30 минут”



Автодиспетчер назначает курьеров в 70% случаев. В остальных заказах это пока делается вручную – например, так приходится поступать, если у райдеров не срабатывает геолокация. Задача Chosofood – довести число автоназначений до 99%

Райдер получает уведомление о заказе так же через мобильное приложение. Его телефон начинает пищать очень неприятным звуком, и это происходит, даже если телефон стоит на беззвучном режиме. Райдер принимает заказ, нажимая на кнопку в приложении. Заказ меняет статус с «Нового» на «Принятый». Теперь курьер видит детали заказа – адрес ресторана, адрес клиента и позиции, которые нужно забрать. Курьер едет в ресторан. Прибыв на место, он еще раз нажимает кнопку, подавая сигнал «Я приехал в ресторан». В Chosofood фиксируется время и геолокация. Курьер заходит в ресторан, оплачивает заказ, забирает его и снова нажимает кнопку в своем приложении – «Забрал заказ». Время и геолокация снова фиксируются. Подъехав к клиенту, райдер снова подает знак системе – «Я у клиента». И наконец, поднявшись, вручив заказ и пожелав клиенту приятного аппетита, райдер нажимает кнопку «Я отдал заказ»

“Радиус доставки варьируется от 1,5 до 7 км, в зависимости от частей города и того, как долго готовит партнер. К примеру, если партнер готовит 10 минут – у нас есть еще 45 минут в запасе, благодаря которым мы можем доставлять дольше – а значит, и дальше. Есть партнеры, которые говорят: «Мы не хотим дальше и дольше, мы хотим ровный параметр в 22 минуты». Есть партнеры, которые говорят: «Мы хотим доставлять по всему городу», но тут уже мы отвечаем, что если доставлять по всему городу, то ваша еда придет в некачественном виде, да и не все клиенты готовы ждать 2 часа. Да, мы используем передовые термосумки. Мы их тестируем – кладем туда еду, выставляем на улицу в -20°C и делаем замеры. У термосумки два изолирующих слоя – внешний и внутренний, и они помогают. Но в любом случае через 60 минут любая еда начинает терять товарный вид. А клиент и вовсе готов ждать только 40 минут”



“Мы стараемся, чтобы весь этот цикл был выполнен в срок, обещанный клиенту. Когда вы находитесь в приложении, вы видите время, которое прогнозируется только для вас с учетом вашего местоположения, дня недели и времени, когда вы оформляете заказ. Наша задача – доставить заказ в обещанное время. На сегодня 73% заказов доставляются до того, как это время истекло, а большинство опозданий составляют считанные минуты”

LIFESTYLE

Быть айронменом

Почему успешные бизнесмены выбирают триатлон

«Отобраться на Кону» – так звучит мечта любого триатлета. Ежегодно в октябре на гавайском острове Каилауа-Кона проходит заключительная гонка по триатлону для сильнейших атлетов сезона. Все они – айронмены, много раз преодолевшие самую изматывающую гонку в мире. В этом году лучший из лучших определится 12 октября.

Георгий КОВАЛЕВ

У триатлона много корней. Первые мультиспортивные соревнования на выносливость проводились во Франции в промежутке между мировыми войнами. В современном классическом виде триатлон сформировался в США в середине 1974 года. Это были общие тренировки и неофициальные соревнования для спортсменов, тренирующихся в видах на выносливость: пловцов, бегунов и велосипедистов.

Первая айронмен-дистанция, ставшая ныне классической, прошла в 1977 году на Гавайях. Именно тогда спортсмены впервые последовательно преодолели 2,4 мили влыва (3,86 км), 112 миль велосипедной гонки (180,2 км) и 26,2 мили бега (42,2 км). С тех пор на Гавайях традиционно собираются сильнейшие айронмены года.

Начиная с 1985 года соревнования по триатлону стали проводиться за пределами США. Формируются национальные федерации триатлона. С 2016 года это олимпийский вид спорта,

при этом дистанция Олимпиады короче профессиональной.

Феноменом последнего десятилетия стала популярность айронмена среди успешных бизнесменов. Сложнейшая дисциплина, изначально придуманная для универсального испытания профессиональных спортсменов, неожиданным образом стала увлечением состоятельных людей. Не миновало это поветрие и Казахстан. В чем причина? Свои версии ответов «Курсиву» дали три казахстанских айронмена из мира бизнеса.

Баланс – главное искусство ironman

Байжан Канафин, генеральный директор ТОО «Documentolog»

Начал занятия бегом в 2016 году, в 2017-м принял участие в короткой дистанции Astana Triathlon. Понравилось разнообразие и серьезность физической нагрузки.

Бизнесмен отмечает, что регулярные тренировки дают возможность расслабиться после умственных нагрузок управленческой работы. Триатлон дисциплинирует, учит рационально использовать время.

Объем тренировочной работы зависит от цели, которую ставит перед собой спортсмен. Для достижения хорошей физической формы достаточно шести часов занятий в неделю, для роста результатов – не менее 10 часов. Сильнейшие триатлеты-любители мира тренируются не менее 30 часов в неделю.

Байжан Канафин считает нерациональными занятия триатлоном для любителя, который не реализован в иных сферах жизни. По его мнению, спорт на выносливость – большая наука. Важно учиться находить баланс между работой и тренировками. «Триатлон для тебя, а не ты для триатлона» – одно из «золотых правил» этого спорта.

Триатлон заставляет учиться новому, анализировать данные, расставлять приоритеты. Все эти навыки усиливают компетенции бизнесмена, делают его более серьезным конкурентом.



Ironman – спорт состоявшихся

Алексей Сидоренко, председатель правления АО «Агромашхолдинг»

Искал увлечение, которое отвлекало бы от рутины управления большой компанией. Триатлон подошел идеально. Утренние тренировки позволяют побыть наедине с собой, распланировать грядущие дела и найти подход к нерешенным задачам. Велозанятия полны эмоций, адреналина и интересного общения, если проходят в группе. Бег удобен тем, что время на него всегда можно найти даже в командировках.

Ironman помогает предпринимателю эффективно осваивать искусство управления временем и делегирования обязанностей, дает возможность изучить любую проблему отвлеченно, со стороны. Преодоление дистанций становится индикатором уверенности в собственных силах.

Алексей Сидоренко подчеркивает разницу между триатлоном и айронменом. Триатлон – олимпийский вид спорта, который поддерживается государством через федерации. Ironman – коммерческий бренд для любителей спорта со своей спецификой, рейтингом и отбором лучших в возрастных группах.

Он считает ironman спортом состоявшихся людей, поскольку для полноценных тренировок необходимы не только свободное время, но и серьезные расходы на снаряжение и спортивный инвентарь.

Дополнительная мотивация Ironman – спортивный туризм. Можно выбирать старты в разных частях мира, где увлеченные единомышленники проводят гасе week (предстартовую неделю), предвкушая большой спортивный праздник.



Вызов, которого не хватает в жизни

Виталий Тренкеншу, управляющий партнер IT-компании Datanomix

Много лет занимался борьбой, получил травму плеча, после чего переключился на плавание. Однажды, готовясь к деловой встрече, он изучал профайлы визави в соцсетях и обратил внимание на их увлеченность триатлоном. Погрузившись в тему, изучив физиологические особенности спорта на выносливость, пришел к выводу, что преодоление дистанции при условии добросовестной подготовки вполне возможно.

Другая причина включения в тренировки – эмоциональная. Четыре года назад, когда он решил на занятия триатлоном, компания уже крепко стояла на ногах, и управление бизнесом превратилось в рутину. Триатлон стал вызовом, которого не хватало в жизни.

Позже, участвуя в соревнованиях, он обратил внимание, что самая массовая возрастная группа участников – старше 40 лет. Подавляющее большинство их – состоявшиеся люди, привыкшие решать серьезные задачи и реализующие это качество через триатлон.

В этот спорт, отмечает Виталий Тренкеншу, надо вкладывать много энергии и времени. Ключевые организационные задачи для спортсмена – мотивация и тайм-менеджмент. Это накладывает серьезные ограничения: полноценно работать и тренироваться может человек, свободно планирующий свой график. С другой стороны, концентрация на большой личной цели заставляет бизнесмена более ответственно строить баланс между делами компании и личной жизнью.



В южной столице проходит Almaty Film Festival

У казахстанских любителей кино середина сентября теперь всегда будет ассоциироваться с Almaty Film Festival.

Галия БАЙЖАНОВА

Открыли Almaty Film Festival наивным российско-китайским фэнтези «Тайна печати дракона: Путешествие в Китай», где снялись Арнольд Шварценеггер и Джеки Чан. А закроет фестиваль фильм председателя жюри, 83-летнего британского режиссера Хью Хадсона – «Революция». Это фильм 1985 года, в котором снялись Аль Пачино и Настасья Кински.

Сейчас фестиваль в самом разгаре: показывают конкурсные фильмы, картины из параллельных программ, проходят мастер-классы для молодых кинематографистов, крутые столы для работников индустрии.

Верный формат

У Almaty Film Festival правильный, сугубо практический формат – он нацелен на развитие отечественного кинорынка, производство и запуск совместных проектов с кинематографистами разных стран, приглашение в Алматы международных съемочных команд, а также позиционирование нашего города как лучшей локации для съемок короткого кино – и авторских картин, и больших коммерческих проектов. Поэтому все на фестивале подчинено этой логике. Главные звезды здесь не иностранные актеры и актрисы, которые пройдут по красной дорожке, раздадут автографы и уедут на следующий же день, а авторитетные специалисты в своей области – продюсеры, директора по кастингу, монтажеры, маркетологи, фестивальные отборщики и другие участники кинопроцесса, которых знают только в узких профессиональных кругах. Но при этом их польза для казахстанской киноиндустрии будет куда существеннее, чем визит экс-звезд, которых любят приглашать на отечественные фестивали. Над списком спикеров хоть и можно еще поработать, но курс выбран верный.

Almaty Film Festival состоялся в прошлом году впервые, но его результаты уже можно видеть – готовы две фестивальные картины. Во-первых, это новый фильм одного из самых известных в Казахстане режиссеров авторского кино – Адильхана Ержанова «Черный, черный человек» с Данияром Алшиновым и Динарой Бактыбаевой в главных ролях. В прошлом году сценарий этого фильма победил на питчинге проектов, организованном Almaty Film Festival, после чего Astana Film Fund (теперь это Capital Film Fund) запустил проект. В этом году картина попала в основной конкурс фестиваля в Сан-Себастьяне, это престижный фестиваль класса «А», который состоится в конце сентября. Поскольку мировая премьера впереди, новый фильм Ержанова никто еще не видел, но думается, что история о казахстанском полицейском (его играет Данияр Алшинов), который решил вдруг провести справедливое расследование, не останется без призов. По сюжету, в одном из казахских аулов убивают мальчика-сироту, полицейские даже поскорее закрыть дело, даже уже нашли «козла отпущения», на которого собираются повесить преступление, но дело принимает другой оборот, когда убийством заинтере-

совывается журналистка (Динара Бактыбаева). Следовательно тоже впервые хочется добиться настоящей справедливости.

Вторая картина – это новый фильм знаменитого Ким Ки Дука «Раствориться», снятая в Казахстане с нашими актерами. Главную роль исполнила актриса Динара Жумагалиева, также в ленте снялись Санжар Мадиев и Чингиз Капин. Проект появился после того, как корейского режиссера, обладателя «Золотого льва» Венецианского кинофестиваля за фильм «Пьета», пригласили на наше мероприятие в качестве гостя. У него появилась идея, которую Astana Film Fund поддержал.

Все ждали, что проект появится на кинофестивале класса «А», все-таки Ким Ки Дук призер самых значимых для индустрии инвентов, но премьера его новой работы, в итоге, состоится в Алматы. Она назначена на четверг, 19 сентября. Это история двух девушек, похожих друг на друга как две капли воды, но имеющих разные бэкграунды и соответственно занимающих разное социальное положение. Судя по всему, этот фильм не что иное как попытка порассуждать на тему классового неравенства.

Фестивальный показ

Конкурсная программа в этом году хороша, в основном конкурсе участвуют 12 фильмов, снятых обязательно в копродукции. В программе есть работы и молодых авторов, и режиссеров с мировым именем: кроме Ким Ки Дука, это обладатель «Золотой пальмовой ветви» Каннского кинофестиваля Кен Лоуч (его новая картина «Извините, мы вас не застали» – очередная история рабочего класса, которые он так любит снимать, но трогает она куда больше даже обласканного критиками «Я, Дэнни Блейк»). К звездному списку можно отнести и японца Киеси Курошаву, чей новый фильм «Конец путешествия. Начало мира», снятый в копродукции японцев с узбеками, отечественные любители кино ждут, как минимум, с любопытством. Он рассказывает историю молодой телеведущей Йоко, которая снимает популярное туристическое шоу, на этот раз в Узбекистане.

Что касается молодых авторов, не так известных фестивальной публике, то стоит отметить фильм из Словакии «Да будет свет» Марко Скопа. Это хорошее, интимное и очень трогательное кино о воссоединении одной большой семьи. Отец семейства, к слову, внешне очень похожий на Константина Хабенского, регулярно уезжает на заработки в Германию и не замечает, как его старший сын становится участником ультраправой молодежной группировки. Теперь его задача вернуть сына и восстановить потерянные семейные связи.

В завершение лишь добавим, что в рамках фестиваля будет впервые вручена премия Alatau Film Awards за достижения в коммерческом кино. Сейчас параллельно конкурсным фильмам идут показы наиболее обсуждаемых и кассовых картин казахстанского проката: «Бизнес по-казахски в Африке» Нурлана Коянбаева, «Бизнесмены» Акан Сагаева, «Каникулы off-line» Руслана Акуна, «Лифт» Нургаса Адамбая, «Станция судьбы» Ернара Нурғалиева и других лент. Фестиваль завершится 20 сентября, так что на показы фильмов в рамках киноинвента еще можно успеть.

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ИМПОРТНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

стр. 14

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ЭКСПОРТ НА ПОЛУСОГНУТЫХ

стр. 15

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:
БИЗНЕС БЕЗ ОФИСА И ИНВЕСТИЦИЙ

стр. 21

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:
КАК ДОЛГО И КЕМ БУДЕТ
ВОСТРЕБОВАНА КАЗАХСТАНСКАЯ
НЕФТЬ?

стр. 22

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Лифт вниз не поднимает



Эржан ИГИБАЕВ, президент Национальной ассоциации лифтовиков Казахстана:

«В настоящее время в сенате парламента рассматривается новый Закон РК «О жилищно-коммунальном хозяйстве». Полагаю, что уже в конце ноября – начале декабря текущего года президент подпишет этот закон. Согласно данному документу и Жилищному кодексу лифты являются объектами кондоминиумов. Кроме того, нормы данного документа позволяют наделить акиматы не только контрольными, но и надзорными функциями.

Свое – не дорого

Сегодня стоимость лифта, включающая демонтаж старого и монтаж нового, как правило, китайского или белорусского производства, оценивается в 8–9 млн тенге. Но ведь и местное производство не стоит на месте. И это отрадно. В Казахстане есть три лифтовых завода. Один завод, запущенный вместе с корейской компанией LGS в Алматинской области, уже готов к производству лифтов. А это значит, что за счет локализации местного производства можно удешевить стоимость лифтов. Запустив наши производства, мы планируем снизить ценовую планку до 7–8 млн тенге.

Кроме того, если учесть, что Государственная программа развития регионов Казахстана до 2020 года предусматривает внедрение механизмов возвратного финансирования, а точнее бюджетного кредитования, в том числе и лифтов, сроком на 15 лет, то жителям, например, 9-этажных домов модернизация лифта вполне по карману. При подсчете выходит, что на каждую квартиру 9-этажного дома приходится чуть более 1600 тенге.

К сожалению, программа поддержки отечественных производителей не работает должным образом. Зачастую застройщиками жилья по госпрограмме игнорируются лифты местного производства.

Месседж исполнительной власти

На самом деле проблема модернизации лифтов с истекшим сроком эксплуатации есть в каждом регионе страны. В декабре 2018 года ассоциация совместно с Министерством индустрии и инфраструктурного развития РК разработала национальные стандарты – «Требования к эксплуатации, к поставке, сервису и монтажу лифтов, эскалаторов и подъемников для лиц с ограниченными возможностями». Прошло уже девять месяцев, но до сих пор они не выполняются, а от местных исполнительных органов нет никакой реакции.

Очевидно, что в специализированных отделах не хватает своих специалистов. Но ведь согласно Предпринимательскому кодексу РК государственный орган вправе привлечь независимых экспертов. Мы же всегда открыты для диалога с местными исполнительными органами. Эта практика в Алматы у нас апробирована. Когда идет речь о каком-то сложном механизме или о каких-то нарушениях, мы выделяем эксперта в области промышленной безопасности, который выезжает на объект с представителями местного акимата, выявляет нарушения, и только после этого в случае необходимости налагаются какие-то административные взыскания.

Пока гром не грянул

После принятия закона о ЖКХ на нашем рынке будут работать только юристы. Сегодня же мы имеем ИП, где работает только один электромонтер. У них элементарно нет даже производственной технической базы.

Не так давно в Алматы мы вместе с акиматом и прокуратурой проводили проверку лифтов социальных объектов. В 90% случаев были выявлены грубые нарушения. Вот один из примеров: аварийная служба, которую мы вызвали, проводя проверку, приехала не через 30 минут, как положено по стандартам, а лишь через полтора часа. А электромонтер даже не знал адреса своей компании. Позже выяснилось, что обслуживающая компания находится в Нур-Султане. К сожалению, у нас тендеры по госзакупкам выигрывают те, чьи услуги дешевле. Как, находясь в одном городе, можно заниматься вопросами безопасности в другом мегаполисе?

Сейчас в правительстве разрабатывается концепция «слышащего государства». И я надеюсь, что местные исполнительные органы наконец нас услышат и сфокусируют внимание на проблемах лифтовой отрасли. Не нужно ждать какого-то несчастного случая. Надо брать под контроль ситуацию в отрасли сейчас.

Продолжение темы: стр. 18-19 >

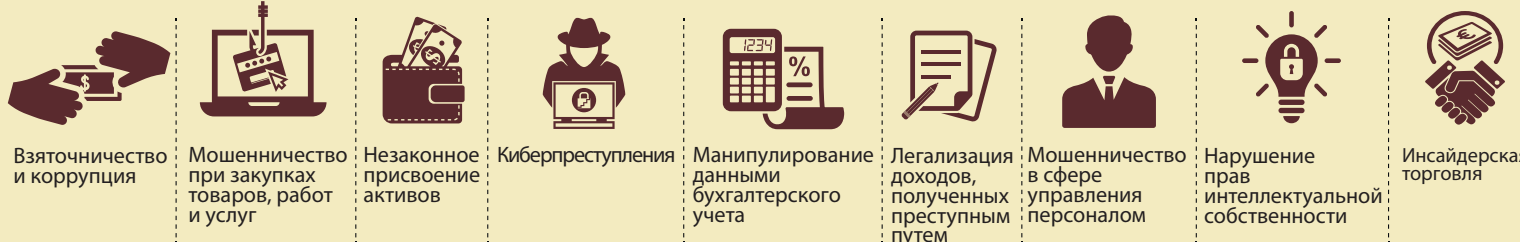
Неладно что-то в датском королевстве

ТЕНДЕНЦИИ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

ТОП ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В РЕЕСТРЕ ДОСУДЕБНЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ РК В I КВАРТАЛЕ 2019 Г.



ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ



По данным Комитета финансового мониторинга Министерства финансов РК за I квартал 2019 г. и РПП ЗКО «Атамекен»

За последние два года было закрыто не менее 50% уголовных дел из-за отсутствия состава преступления. Правозащитники, анализируя судебные дела, которые велись в отношении отдельных компаний, приходят к выводу, что вовлеченность последних в уголовный процесс дестабилизирует производство и подрывает деловой имидж частных фирм.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

За что казнили

Вопросы к департаменту экономических расследований (ДЭР) возникли в ходе монито-

ринга уголовных дел. Областная прокуратура, РПП и управление по правовой статистике и специальным учетам ЗКО предоставили анализ, из которого следует, что значительная часть регистрируемых департаментом в ЕРДР (Единый реестр досудебных расследований) уголовных дел прекращается из-за отсутствия состава преступления.

Согласно статистике, в 2018 году в производстве департамента находилось 100 дел, возбужденных по фактам уголовных правонарушений в сфере экономики. Из них 31% закрыт. За восемь месяцев 2019 года прекратили 61% уголовных дел, 24% из которых – из-за отсутствия состава преступления.

В качестве примера правозащитники приводят уголовное

дело в отношении ТОО «Орал-инвестстрой», возбужденное ДЭР по фактам выписки счета-фактуры без фактического выполнения работ по ч. 1 ст. 216 УК РК 1 января 2016 года. Закрыто оно было в этом году из-за отсутствия состава преступления. Но в орбиту уголовного преследования были вовлечены 28 контрагентов ТОО, в отношении которых проводились следственные действия с использованием всего арсенала УПК – допросы, выемка документов, приостановление операций по банковским счетам.

Еще одно дело – об уклонении от налогов на сумму более 70 млн тенге – было возбуждено в отношении ТОО «Nort Stream». Зарегистрировано дело было в июле 2017 года, прекращено в 2019 году. Все это время дирек-

тор ТОО находился в статусе подозреваемого.

Пересмотреть подход

Правозащитники видят в текущей ситуации целый пласт проблем. Они считают, что вовлечение компаний в уголовный процесс дестабилизирует производство, разрывает хозяйственные и партнерские связи, подрывает деловой имидж компаний. Это потери как для экономики страны, так и для госбюджета.

Как отмечает юрист РПП Валентина Гаршина, профильным ведомством не мешало бы пересмотреть правила регистрации уголовных дел. По ее словам, бизнесмены обращаются в палату с жалобами на следователей.

стр. 15 >

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



КУРСИВ

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»
подписка на электронную версию
Wall Street Journal. – по цене \$150 (скидка 37%)

Подробнее:

kursiv.kz

+7 (727) 277 77 07

+7 702 920 36 76

Экспорт на полусогнутых

Почему казахстанским производителям электрооборудования сложно завоевывать внешние рынки? «Курсив» узнал, какие препоны стоят перед нашими товаропроизводителями.

Ирина ОСИПОВА, Усть-Каменогорск

Последние пять лет казахстанский рынок производства электрооборудования показывает стабильный рост, ведь ни один новый крупный завод, разрез не может быть запущен без распределительного оборудования и трансформаторных подстанций. Но именно такие виды товаров несырьевого сектора, которые интересны покупателям из других стран, сложнее всего продвигать на экспорт.

Ниже и ниже

Согласно статданным АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта», в 2018 году доля продажи отечественных металлов, нефтепродуктов за рубеж приблизилась к 80%. Несырьевой сектор в экспортном потенциале занимает лишь пятую часть общего объема. По словам вице-премьера страны **Жениса Касымбека**, выступившего на одном из заседаний правительства, в течение ближайших трех лет планируется увеличить несырьевой экспорт в 1,5 раза. Для этого на различные инструменты поддержки экспортеров за три года выделяет около 500 млрд тенге.

Производством электротехнического оборудования, согласно информации Комитета по статистике РК, в стране занимаются 124 предприятия. Они выпускают

провода и кабели, конденсаторы и трансформаторы, различную низковольтную аппаратуру, подстанции. Это считается высокотехнологичным товаром для экспорта.

Одним из крупнейших производителей комплектных распределительных устройств, подстанций, горно-шахтного оборудования в Казахстане является АО «Кэмонт», которое базируется в Усть-Каменогорске. Оборудование, изготовленное здесь, эксплуатируется в Калининграде и Южно-Сахалинске, Монголии, Грузии и даже в Африке.

Но компания с годовой выручкой 11 млрд тенге в настоящее время лишь 25% своей продукции отправляет на экспорт. А ведь несколько лет назад эта цифра доходила до 70%. Существенный спад произошел в 2011–2012 годах после девальвации, когда все товаропроизводители, закупавшие сырье за границей, потеряли свои конкурентные позиции. За то время, пока «Кэмонт» восстанавливался после кризиса, часть рынка заняли российские заводы.

Когда чужие роднее своих

«Чтобы увеличить объем экспорта именно электротехнических изделий, недостаточно только усилий производителей. Этот вопрос нужно решать на межправительственном уровне технических советов, телеграмментах в рамках ЕАЭС. Например, сейчас при покупке оборудования из РФ Казахстан не требует у продавцов ни аккредитации в КЕГОС, ни какой-либо строгой сертификации. Однако в России настолько жесткий отбор поставщиков-производителей, что они не пускают на свой рынок нас иностранцев», – комментирует

генеральный директор предприятия **Елена Беленцева**.

В качестве примера она называет ситуацию с аттестацией экспортируемых товаров в Россию. Стоимость аккредитации одного номенклатурного изделия в РФ варьируется от 100 до 200 млн тенге и занимает более двух лет. И даже когда руководство компании идет на такие траты, времени на согласования уходит так много, что модель уже устаревает и вновь требует дополнений.

Большой несправедливостью по отношению к нашим товаропроизводителям директор завода считает неравные условия с иностранными поставщиками на территории Казахстана. Чтобы обеспечить хороший инвестиционный климат в Казахстане, зарубежным инвесторам разрешается не платить ввозные пошлины и НДС при покупке оборудования за границей.

«А мы, чтобы купить сырье (а оно в большинстве своем из Европы), платим от 5 до 15% за пошлины и налог на добавленную стоимость. Мало того, что мы на экспорт выходим на полусогнутых ногах, так еще и у себя как чужие. Зато импортеры у нас себя чувствуют очень комфортно», – говорит Беленцева.

Чтобы увеличить объем экспорта в Россию, как один из самых емких внешних рынков, производителям электротехнической продукции недостаточно программ субсидирования и компенсации транспортных расходов. Гораздо важнее стратегические преимущества – единые требования к поставщикам в странах ЕАЭС, преференции внутри страны, изменения в законах, которые будут работать на бизнес, а не против него.

Переход по необходимости

В Нур-Султане прошел VII Форум машиностроителей Казахстана



Фото: Аскар Ахметуллин

Новая экспортно ориентированная политика государства заложена в дорожной карте развития отрасли на 2019–2024 годы. Ожидается, что объем государственной помощи возрастет. Но сами казахстанские производители из разных регионов республики просят государство решить три насущные внутренние проблемы: вернуть дифференциацию тарифов на электроэнергию, снизить транспортные расходы и решить проблемы со специализированным сырьем.

Дмитрий ПОКИДАЕВ, Нур-Султан

Как отметил в ходе форума председатель правления профсоюзной организации республики **Мейрам Пшембаев**, машиностроение в стране стало одним из драйверов экономического роста, совершив скачок с объемов производства в 46 млрд тенге в 2000 году до 1 трлн 100 млрд тенге по итогам 2018 года. По данным вице-премьера Казахстана **Жениса Касымбека**, в первые семь месяцев этого года рост в отрасли составил 18%, в то время как экономика выросла на 4,3%.

Подогревать этот рост государство намерено с помощью принятой в текущем году программы «Дорожная карта развития машиностроения на 2019–2024 годы». Причем завоевание рынков внешних не обязательно самостоятельно, а в компании с мировыми брендами. Такими как китайская компания JAK, которая выпускает 1,5 млн авто в

год, и часть из них будет собирать теперь в Костане.

По словам вице-премьера, на днях «СарыаркаАвтоПром» подписала соглашение с китайской JAK. «Китайская компания рассматривает нас как трамплин для продвижения на рынки ЕАЭС, а также на рынки ЦА после налаживания совместного производства авто в Костане. В июле мы подписали соглашение с КамАЗом о производстве в Казахстане главной передачи ведущих мостов и чугунного литья для грузовиков. Текущие годовые объемы сельхозмашиностроения должны вырасти в 5 раз после кооперации с российскими и белорусскими предприятиями, и экспортноориентированность должна стать основным направлением отрасли», – сказал Касымбек.

Как будут стимулировать экспорт

Основные меры стимулирования экспортноориентированности товаров уже заложены в упомянутой дорожной карте развития машиностроения. В их число, по словам вице-министра индустрии и инфраструктурного развития **Аманияза Ержанова**, входит введение налоговых преференций для машиностроительных предприятий в обмен на встречные обязательства, в том числе и по заполнению новых рынков. По расчетам МИИР, данные налоговые преференции позволят обеспечить дополнительный рост объемов производства на 80–100 млрд тенге ежегодно.

Помимо этого государство намерено создать фонд развития промышленности страны, который должен участвовать в модернизации действующих и создании новых предприятий обрабатывающей промышленности, в том числе машиностроения. Правда, источники капи-

тализации и общие финансовые возможности этого фонда еще не определены – соответственно, и рассчитывать на него пока не приходится.

Что производителям нужно?

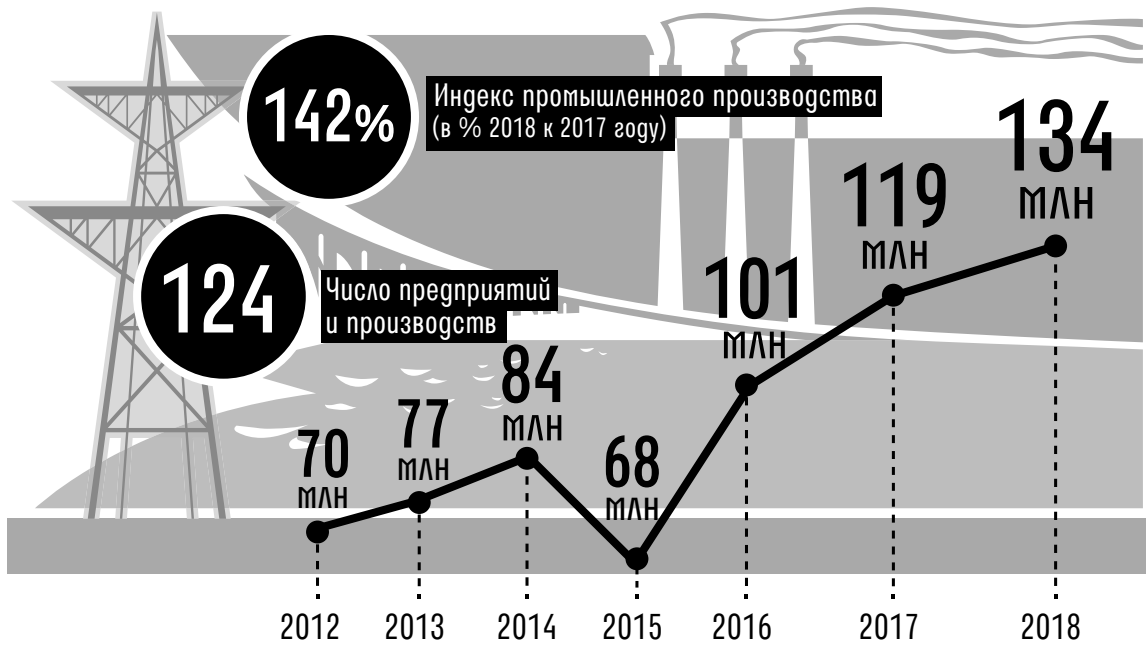
О необходимости снижения цен на сырье заявил, в частности, генеральный директор АО «Алматинский завод тяжелого машиностроения» **Жетписбай Едигенов**. По его словам, даже при наличии у предприятия собственного чугунолитейного и кузнечно-прессового хозяйства оно вынуждено завозить крупное литье из-за рубежа. Его в этом вопросе поддержал и заместитель председателя правления национальной палаты «Атамекен» **Евгений Больгер**, заметивший, что проблемы с сырьем испытывает не одно алматинское предприятие.

«Не секрет, что порядка 2 млн тонн спецстали нам необходимо в год для машиностроения. Пока эта тема решается постепенно, но спрос остается, а может быть, он будет и расти, поэтому через стимулирование смежных отраслей будет эффект и для машиностроителей. Думаю, этот вопрос будет в фокусе внимания Министерства индустрии», – сказал Больгер в кулуарах форума.

Впрочем, есть два пункта в дорожной карте, которые машиностроители приняли на ура. Это обеспечение долгосрочной тенговой ликвидностью кредитования машиностроения в целом и экспортно ориентированных проектов в машиностроительной отрасли в частности в рамках экспортного финансирования. Впрочем, пока тут объемы тоже не определены, а экспортные поставки казахстанских производителей сталкиваются с рядом проблем, которые разрешаются медленнее, чем хотелось бы.

ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Объемы промышленного производства продукции (товаров, услуг), в тенге



По данным Комитета по статистике РК, АО «Казахстанский институт развития индустрии»

Неладно что-то в датском королевстве

ДЭР ЗКО обвиняют в необоснованных уголовных преследованиях бизнесменов

< стр. 13

«Предприниматели говорят, что следователи грубы, некачественно ведут расследования. Есть проблема и некачественных досудебных проверок. Нужно ставить вопрос и об ответственности за необоснованные уголовные преследования бизнесменов», – отмечает Валентина Гаршина.

Вернуть прежние нормы в УК РК

В свою очередь заместитель прокурора ЗКО **Амантай Рашкалиев** поднял важный для госорганов вопрос.

«Во время проверки факта нарушения привлекаются специалисты, эксперты, аудиторы. Они дают заключения, которые идут в основу дела. Затем назначается госэкспертиза, и заключения этих специалистов не подтверждаются. Начинаем разбираться – все ссылаются на разные методики. Что остается делать? Дела прекращают», – говорит Амантай Рашкалиев.

Согласно статистике, наибольший процент закрытых уголовных дел против бизнесменов ЗКО приходится на инициированные ДЭР расследования.

Впрочем, в ведомстве признают: в процессе расследования молодые специалисты допускают ошибки. Только в этом году трое следователей департамента были наказаны за различные нарушения в ходе следствия. В попытке аргументировать представители ДЭР отмечают, что основной вал дел возбуждается не по их инициативе, а по материалам других правоохранительных органов.

«Прежде в УПК четко было прописано, без каких документов, экспертиз и методик экспертов уголовное дело в экономической сфере возбудить невозможно. Эти инструкции забыты, поэтому сейчас стоит вопрос о несовершенстве нашего УПК. Но их (инструкции. – «Курсив») убрал из кодекса. Это и создало коррупционное поле. Нужно

их вернуть», – убежден адвокат **Галымжан Ищанов**.

По информации правозащитника, в ближайшее время в мажилис парламента должен поступить очередной документ, и, возможно, уже в ближайшее время депутаты рассмотрят ряд вопросов,

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Магеррам МАГЕРРАМОВ, член Комитета по законодательству и судебно-правовой реформе Мажилиса Парламента РК:

«Законопроект с изменениями к нам еще не поступал, но мы ждем его. А пока могу лишь напомнить, что еще 13 июля 2017 года вступили в законную силу изменения в Уголовный кодекс РК, которыми 215-я статья «О лжепредпринимательстве» была исключена. Таким образом, был сделан шаг навстречу защите добросовестных предпринимателей. Я не считаю, что сейчас сложилась ситуация, при которой ее необходимо вновь вводить в УК. Суровые нормы наказания не всегда эффективны и оправданы. Здесь, я думаю, как раз тот случай. Другой вопрос, что наши граждане в подавляющем большинстве своем будут законопослушными и не станут использовать гуманизацию и либерализацию законодательства, включая по уголовным и административным правонарушениям, для совершения каких-либо противоправных действий, в том числе в экономической (предпринимательской) сфере».

важных и для силовых структур, и для бизнеса. Предполагается, что это касается возврата в УК РК ответственности за лжепредпринимательство и возврата прежнего налогового уровня.

«Бюджет терпит миллиардные убытки: «обнал» растет,



предприниматели меняют постоянно контрагентов. Поэтому важно все поправки корректировать с учетом этих будущих изменений, чтобы сам бизнес не пострадал опять: риски у предпринимателей значительно увеличатся», – подчеркивает юрист Ищанов.

Не сгущайте краски

Заместитель руководителя ДЭР по ЗКО **Канат Буржаев** не скрывает: не все в их ведомстве идеально, но предлагает «краски не сгущать».

«Критикуют службу экономических расследований, но при этом не учитывают действия бизнесменов. Например, по актам выписки фиктивных счетов-фактур налогоплательщики производят замену поставщиков, ссылаясь на то, что произошла ошибка. При этом производят замену поставщика на контрагента из другого региона», – объясняет г-н Буржаев.

Он также подчеркивает, что персонал сотрудниками департамента

экономических расследований стоят две задачи, которые необходимо выполнять. Во-первых, речь идет о том, чтобы органы не вмешивались в дела МСБ; во-вторых, они должны снизить объемы обналичивания денег.

По словам представителя ДЭР, налогоплательщик имеет право в течение пяти лет вносить корректировки в налоговую отчетность и предприниматели этим пользуются. Спикер уверен, что манипуляции с налоговой отчетностью и совершение мнимых сделок, с одной стороны, снижают пороговые значения для привлечения к уголовной ответственности, а с другой – увеличивают недоимку по налогам, тем самым предприятие доводится до банкротства, а государство терпит убытки.

«Пожелание бизнесу – работайте по безналичному расчету, через банки. Тогда мы видим, что сделки и обороты у предпринимателя реальные, а не мнимые», – заключил Канат Буржаев.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Госзакупки: максимально

Закупки – одна из таких сфер, где ежедневно чувствуешь себя на вершине так и тех, кто принимает в них участие. Для тех, кто Но вот госзакупки, по словам экспертов «Курсива»,

Вкратце напомним: с 1 сентября 2019 года вступили в силу поправки по финансовой устойчивости участника госзакупок. Правда, на первых порах новые требования будут применяться только для государственных закупок в сфере строительства. Но лиха беда начало.

Итак, финансовая устойчивость потенциального поставщика определяется по четырем направлениям:

- доходы (оборотные средства) в течение последних трех лет должны составлять не менее 1/2 части суммы, выделенной для госзакупки;
- уплаченные налоги должны составлять не менее 3% от доходов;
- основные средства в течение последних трех лет должны составлять не менее 1/15 части суммы, выделенной для госзакупки;
- фонд оплаты труда в течение последних трех лет должен составлять не менее 1/15 части суммы, выделенной для госзакупки.

Данная информация будет извлекаться автоматически из информационных систем Комитета государственных доходов.

Предполагается, что новые требования позволят максимально облегчить бизнесу процесс участия в конкурсах и сделать их абсолютно прозрачными. Но пока, как выяснил «Курсив», проводя свои исследования в разных регионах Казахстана, предприниматели сталкиваются с целым рядом проблем: завышенными требованиями в конкурсной документации и антиконкурентными действиями со стороны госорганов. Последние, в свою очередь, жалуются на недобросовестность поставщиков услуг. Что же касается экспериментальной строительной сферы, то, как отмечают эксперты, пока на бумаге все прописано очень красиво. А как это будет выглядеть на практике – тот еще вопрос.



Коллаж: Вадим Квятковский

Заплатил налоги – участвуй в тендере

И бизнес, и чиновники ЗКО ждут от нововведений в законодательство «О госзакупках» только хорошего. Первые надеются, что теперь им будет предельно ясно, кто и почему выигрывает тендеры, а вторые утверждают, что в ряды участников закупок теперь не попадут недобросовестные или фиктивные поставщики госуслуг.

Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск

Изменения в правила госзакупок в сфере строительства были введены в действие с 1 сентября 2019 года.

Есть за что побороться

Руководитель управления государственных закупок по ЗКО Бибигуль Ниеталиева сообщила «Курсиву», что по их ведомству на текущий год запланированы госзакупки по строительству и ремонту дорог, зданий и сооружений, инженерной инфраструктуры в области на общую сумму 54 млрд тенге.

По словам экспертов, большая часть тендеров по этим госзакупкам уже завершена, однако до конца года пройдет еще ряд конкурсов, за победу в которых предпринимателям предстоит побороться. Г-жа Ниеталиева пояснила, что участвовать в планируемых госзакупках строительный бизнес будет по-новому.

Во-первых, одним из главных квалификационных требований к поставщику строительно-монтажных работ теперь будет его финансовая устойчивость.

«Финансовая устойчивость – это прежде всего стабильные доходы предприятия, уплаченные налоги, наличие основных средств, хороший фонд оплаты труда», – объясняет эксперт. Все эти данные по участникам тендеров будут автоматически извлекаться из информационных систем Комитета государственных доходов.

Во-вторых, теперь для проведения государственных закупок в сфере строительства будет создан электронный депозитарий. Это, по словам Бибигуль Ниеталиевой, своеобразный банк электронных документов, подтверждающих опыт работы предприятия в строительной сфере за последние 10 лет.

Введением депозитария занимается уполномоченный орган – Министерство финансов РК.

Отметим, что ответственность за заполнение электронного депозитария целиком и полностью лежит на самом подрядчике – перечень документов, которые он должен представить в электронном виде, чтобы участвовать в тендерах, указан на портале госзакупок www.goszakup.gov.kz.

Устойчив – участвуй в тендере

«Как все это будет реализовано на практике, мы пока еще не знаем, но, по крайней мере, на бумаге все очень красиво изложено», – говорит руководитель отдела правовых работ и договорной документации управления строительства по ЗКО Ринат Гайнутдинов.

По его мнению, для того чтобы в реальности все это так же красиво работало, необходимо интегрировать базу портала госзакупок с порталом департамента госдоходов. Но в управлении строительства пока не знают, как технически это будет выглядеть: не осложнится ли процесс проведения госзакупки ситуацией с зависанием программы.

Плюс изменений в госзакупках, по мнению Рината Гайнутдинова, – это, безусловно, то, что к участию в тендерах будут допускаться финансово устойчивые компании, у которых есть и опыт, и хорошая материально-техническая база. Лишние компании, которые не имеют за душой ничего, кроме желания быть участниками госзакупок, во второй фазе тендеров даже не допустят.

По его словам, в результате принятых изменений произойдет разделение строительных компаний по объектам: более мелкие из них будут работать на субподрядах или же браться за небольшие объекты строительства, а крупные – заниматься большими объектами.

Кроме того, теперь при участии в госзакупках фирм из других областей РК управление строительства будет избавлено от лишней бумажной работы. Его сотрудникам не придется посылать запросы в госорганы по месту регистрации потенциальных поставщиков, чтобы удостовериться в их опыте работы – всю информацию о строительных компаниях можно будет почерпнуть из электронного депозитария.

Подрядчики новшеств не боятся

Начальник отдела сопровождения проектов областной палаты предпринимателей Эльмира Утешева поделилась с «Курсивом» мнением, что нововведения позволят сделать госзакупки в сфере строительства более прозрачными – участвовать в них будут только добросовестные поставщики. Ведь теперь приоритет в конкурсах будет отдан тем компаниям, которые при равном опыте работы в сфере строительства имеют больший показатель по сумме уплаченных налогов за четыре года. Данная мера, по словам г-жи Утешевой, способствует противодействию теневой экономики. Отметим, что в целях повышения прозрачности указанного механизма 25 февраля 2019 года на главной странице портала госзакупок

во вкладке «реестры» размещен реестр налоговых отчислений, где каждый потенциальный поставщик может ознакомиться со своими показателями уплаченных налогов.

Эльмира Утешева пояснила, что еще одним принципиальным новшеством станет то, что организатор госзакупок будет заполнять отдельное приложение с указанием всех квалификационных требований, предъявляемых к потенциальному поставщику. Данная мера позволит строительному бизнесу максимально качественно готовить конкурсную заявку с соблюдением всех требований, предусмотренных конкурсной документацией.

«Большинство строительных фирм области (у нас 14 крупных предприятий) являются добропорядочными субъектами бизнеса: своевременно делают налоговые отчисления, зарплату вовремя выплачивают, имеют достаточно основных средств для работы. Проблем с тендерами у них нет, поэтому данное новшество их не удивило», – заключила г-жа Утешева.

Однако сами строители в разговоре с корреспондентом «Курсива» выразили сомнения по поводу того, сумеют ли изменения в законодательстве «О госзакупках» сделать процедуру тендеров более справедливой. Руководитель строительной компании ТОО «СКФ «Отделстрой» Валентина Михно сказала, что и им с 25-летним опытом работы нередко приходится проигрывать в тендерах более молодым и неопытным фирмам.

«Мы несколько раз сталкивались с такой ситуацией, когда налоговики предоставляли заниженные данные по налоговым отчислениям в бюджет, в результате чего мы проигрывали конкурсы по госзакупкам. Были разбирательства, часть тендеров в итоге нам вернули. Но спорить с налоговыми органами сложно. Если сейчас ситуация изменится и все финансовые отчисления компаний в бюджет будут отражаться без искажений, то это мы только приветствуем», – заявила г-жа Михно.

По ее словам, введение электронного депозитария тоже будет на руку компаниям-должителям. В практике ее работы также были случаи, когда соперниками в конкурсах по госзакупкам выступали фирмы из Нур-Султана, о которых в ЗКО никто ничего не знал. Когда сотрудники ТОО «СКФ Отделстрой» начинали самостоятельно узнавать информацию об этих фирмах, то выясняли, что они фиктивные.

«Мы готовы предоставить всю информацию о себе в электронный депозитарий. Если отбор поставщиков на госзакупки по строительству будет проводиться справедливо и прозрачно, это для нас только плюс», – пояснила Валентина Михно.

Слова разъехались с делом

Люксовые автомобили за 17 млн тенге, приобретение нескольких десятков машин примерно по четыре миллиона за каждую – акиматы и управления не жалуют бюджетных денег на покупку служебного транспорта.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

Недешевое удовольствие

В мае текущего года акимат Петропавловска разместил на сайте госзакупок объявление о покупке трех автомобилей. Это должны были быть машины 2019 года выпуска, С-класса, с системой доступа «без ключа» и кожаным салоном. Также заказчик требовал наличие интерфейса Bluetooth для мобильных устройств. На машины планировалось потратить 22,9 млн бюджетных тенге. Впрочем, разыграть лот так и не получилось: сделку запретил аким СКО Кумар Аксаалов.

«Мы выяснили, что городские власти покупают машины. Все это нужно приостановить. У нас есть более нужные направления. Это (покупка авто. – «Курсив») подождет», – сказал он на заседании акимата.

Позже выяснилось, что заявку на портале госзакупок разместила администрация самого акима СКО.

В хозяйственном управлении аппарата акима СКО корреспонденту «Курсива» по телефону объяснили, что расхождений тут никаких нет. Просто временный запрет на закупку машин был объявлен уже после того, как начались конкурсные процедуры, и обратной дороги уже нет.

«Приобретение производилось открыто, начиная от утверждения расходов на сессии маслихата и до публикации заявки на открытом портале», – указал в своем

официальном ответе СМИ руководитель хозяйственного управления аппарата акима СКО Нуржан Исманов.

Нарушений законодательства в этой покупке не выявлено, говорят и источники «Курсива» в антикоррупционной службе. Главное, что машины отечественной сборки. «Машина приобретена для представительских целей и имеет стандартную для таких авто комплектацию, без особых требований», – добавляют в акимате.

Брать числом. И ценой

На портале госзакупок средняя запрашиваемая цена за единицу автотранспорта для исполнительных органов составляет 3 млн тенге. Часто средства передвижения приобретают партиями. К примеру, Комитет лесного хозяйства и животного мира разместил лот на 39 машин на общую сумму 163 млн тенге. Конкурсные процедуры проводились несколько раз. Предложения потенциального поставщика отклонялись по причине несоответствия требованиям технической спецификации. А именно из-за отсутствия в машине пепельницы и прикуривателя, отмечается в размещенной на goszakup.gov.kz документации. Позже договор с тем же поставщиком был все же заключен.

Адресантами многих лотов выступили районные акиматы. Так, например, аппарат акима района Аксулы Павлодарской области в конце прошлого года подал заявку на покупку машины за 7,4 млн тенге. За право предоставить автомобиль боролись АО «Азия Авто» и ТОО «Гаярдо-Авто». Со вторым потенциальным поставщиком заказчик не сошелся в вопросе комплектации. Требовались легкосплавные диски радиусом не менее 18 дюймов с шинами 245/60 R18. Но и другая компания лот тоже не получила, поскольку к участию в открытом конкурсе был допущен только один поставщик.

Топ-9 последних автолотов на портале goszakup.gov.kz

№	Заказчик	Предложенная сумма за единицу автотранспорта	Состояние
1	Аппарат акима г. Шымкента	14,2 млн тенге	Закупка не состоялась
2	Аппарат акима Кокпектинского района (ВКО)	13,3 млн тенге	Рассмотрение заявок
3	Аппарат акима Кегенского района (Алматинская область)	12 млн тенге	Опубликован
4	Аппарат акима Таласского района (Жамбылская область)	9,6 млн тенге	Рассмотрение заявок
5	Аппарат акима Ескельдинского района (Алматинская область)	9 млн тенге	Опубликован (дополнение заявок)
6	Аппарат акима Алматинской области	8,9 млн тенге	Закупка не состоялась
7	Аппарат акима Мактааральского района (Туркестанская область)	7,6 млн тенге	Закупка не состоялась
8	Аппарат акима города Сарани (Карагандинская область)	7 млн тенге	Закупка состоялась
9	Аппарат акима Аскуского района (Алматинская область)	6,9 млн тенге	Опубликован (прием заявок)

удобная конкуренция

клокочущего вулкана, причем это касается как тех, кто объявляет тендеры, постоянно крутится в этой сфере, правила в целом очевидны. требуют уже особого подхода.

Мало в привозе – много в запросе

Бизнесмены Карагандинской области считают, что Закон о государственных закупках нуждается в изменениях. Отсутствие жесткого контроля в этой сфере ведет к разорению частных компаний и предоставлению некачественных услуг.

Анжелика ВОЛКОВИЧ, Темиртау

С начала 2019 года в Палату предпринимателей «Атамекен» Карагандинской области обратились десятки частных компаний с жалобами на проблемы в системе государственных закупок. Бизнесмены просят юристов помочь им отстоять справедливость в судах.

«Большинство жалоб, которые мы получаем от предпринимателей, касаются госзакупок. Заказчики часто безосновательно обращаются в суды с исками о признании поставщиков недобросовестными и не выплачивают деньги за выполненные работы, утверждают наши заявители», – говорит начальник отдела по защите прав предпринимателей РПП «Атамекен» Азамат Даненбаев.

По его словам, в этом году юристы защищали права предпринимателей на 20 судебных процессах. И большую часть они выиграли благодаря тому, что заказчики подписывали акты выполненных работ.

«При оформлении заявок заказчики зачастую нечетко формулируют свои требования, неверно указывают параметры в технических характеристиках. Объединяют неоднородные работы и услуги, включают невыполнимые требования. И когда поставщик, подписавший ценовое предложение, выезжает на место, вдруг выясняется, что нужны дополнительные или вообще другие работы. А это лишние затраты», – добавил собеседник.

Касается всех

Руководитель ПК «Аспап» **Толеген Ашимов** говорит, что самая непроработанная законодательная база – в сфере строительства, что сказывается на проведении государственных закупок.

«По причине того, что сметы составляют не профессионалы, а случайные люди, мы часто участвуем в судах, на которых просят внести корректировки. Теряем время и деньги. Вся эта ситуация требует пересмотра законодательства. Нужно четко все прописывать и контролировать. В ином случае это поле для коррупции», – убежден бизнесмен.

Юристы палаты предпринимателей называют еще одну причину большого количества судебных споров в строительной отрасли, связанных с госзакупками.

«Закон об архитектурной и градостроительной деятельности несовершенно. Он был принят в 1993 году и уже не отвечает сегодняшним реалиям. Нужно ввести еврокоды, чтобы предприниматели действовали по четко установленным стандартам», – считает Азамат Даненбаев.

Как оказалось, проблемы с госзакупками испытывают не только строители, но и энергетики.

«Наша компания как субъект естественных монополий должна руководствоваться правилами, которые изданы в стране. То есть заключать договоры на покупку товаров, работ и услуг только раз в году. Однако никто не учитывает, что цены все время растут. Поэтому нам часто приходится работать на условиях поставщиков, что ведет к убыткам», – поделился директор ТОО «Bassel Group LLS» **Михаил Иштуткин**, владеющий ГРЭС в Темиртау.

Разве это правильно? – недоумевает Толеген Ашимов. Еще одной проблемой является демпинг, который никак не может служить залогом качества.

«Тендеры на проведение текущих ремонтных работ выигрывают фирмы, предлагающие наименьшую цену. Это в корне неправильный подход: низкую цену заявляет либо непрофессионал, либо не совсем добросовестный предприниматель, который сэкономит на строительных материалах, недоплатит рабочим или вообще не станет ничего делать», – полагает Ашимов.

Юристы написали письмо в НПП «Атамекен» с предложением ввести законодательное требование, не позволяющее заказчикам выбирать фирмы, которые делают неправдоподобно большие скидки. Данный вопрос они предлагают рассмотреть совместно с уполномоченным государственным органом.

Мы ждем перемен

Предприниматели и юристы сходятся во мнении, что законодательная база государственных закупок давно требует доработки.

«Законодательство несовершенно, но сама практика еще хуже. Например, одним из критериев участия в тендере на проведение технического надзора является коэффициент налоговой нагрузки, который у инжиниринговых компаний априори мал. Поэтому фирма, торгующая алкогольной продукцией, имеет больше шансов выиграть тендер.

«В ВКО впервые за последние два года отмечается снижение количества исков, связанных с госзакупками. После вступления в силу изменений в соответствующий закон многие спорные моменты решаются без участия судей.»

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Заказчик предпочитает не платить

13% из более полутора сотен обращений, поступивших за восемь месяцев 2019 года в Палату предпринимателей Шымкента, связано с проведением госзакупок. Одним из самых распространенных нарушений является неоплата выполненных работ.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

Кому не хочу, тому не плачу

Как рассказала «Курсиву» начальник отдела защиты прав предпринимателей и снижения административных барьеров Палаты предпринимателей Шымкента **Сабира Адамбекова**, одной из наиболее часто встречающихся проблем при проведении конкурсов госзакупок стала неоплата выполненных работ.

«Подрядчик производит работы согласно заключенному договору, оформленному и зарегистрированному через портал. Но заказчик отказывается выполнять свои обязательства. В некоторых случаях он выставляет дополнительные требования, к примеру, выполнение работ, не предусмотренных технической спецификацией данного конкурса. Бывает, что находятся и надуманные причины, чтобы отказать в оплате», – пояснила Сабира Адамбекова.

В примере она привела историю, когда для прокладки съездов автодорог заказчик поставил условие: наличие у подрядчика строительных кранов и тяжелой строительной техники. При этом предполагалось работы не по прокладке многополосной автомобильной трассы, а лишь небольшого участка левого или правого съезда с автодороги.

«Эти завышенные требования организаторы ставят в ходе утверждения конкурсной документации. В таком случае участвовать в работах смогут только крупные строительные компании, которые имеют на балансе данную технику, а малый бизнес остается за порогом», – отметила собеседница.

В палате предпринимателей также было рассмотрено обращение потенциального поставщика ГСМ, заявка которого на участие в тендере была отклонена. «Организаторы закупок одного из республиканских предприятий в технической спецификации указали условие, по которому у исполнителя должны быть АЗС во всех крупных городах Казахстана. Хотя какой смысл было иметь АЗС в разных регионах республики и городах страны,



Коллаж: Вадим Квятковский

когда поставки ГСМ были только в Шардаринском районе Туркестанской области. Это мы считаем завышенными требованиями», – высказала позицию представитель палаты.

Суд на страже

Подобные материалы часто доходят до суда. Так, в экономический суд Шымкента с иском заявлением обратился предприниматель, где в качестве ответчика выступало управление энергетики и коммунального хозяйства Шымкента. Истец заявил, что он был незаконно отстранен от участия в тендере, а предпочтение было отдано другому участнику.

Последний в результате стал победителем, и с ним был заключен договор на проведение работ по контролю за состоянием труб коммуникаций. Предприниматель просил отменить решение конкурсной комиссии. В заявлении указывалось, что причиной отказа организаторов закупок стало отсутствие у истца рентгеноскопического дефектоскопа со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.»

принимателя в наличии был ультразвуковой дефектоскоп, но организаторы посчитали, что этого недостаточно», – прокомментировал «Курсиву» судья специализированного межрайонного экономического суда Шымкента **Серик Карим**.

При этом он обратил внимание на то, что есть проектно-сметная документация, которая прошла государственную экспертизу. А она установила, что в данном проекте должен использоваться ультразвуковой дефектоскоп. Суд счел, что необходимости в предоставлении рентгеноскопического дефектоскопа нет и полученный ТОО отказ от участия в тендере, а предпочтение было от дано другому участнику.

«В условиях тендера было сказано о работах по прокладке и контролю труб газопровода низкого и среднего давления, для которых высокого качества контроля не требуется. У предпринимателя в наличии был ультразвуковой дефектоскоп, но организаторы посчитали, что этого недостаточно», – прокомментировал «Курсиву» судья специализированного межрайонного экономического суда Шымкента **Серик Карим**.

«Если прокладываются коммуникации для транспортировки газа высокого давления, то нужны трубы без минимальных дефектов. Они выявляются рентгеноскопическим дефектоскопом со специфическими характеристиками.»

Цифра и другие меры

Завышенные требования, как сообщили в Палате предпринимателей Шымкента, фиксировались также при проведении

госзакупок в сфере образования, ЖКХ, строительства. В частности, в сфере образования «предпочтения» в условиях конкурсов выявлялись в основном при организации питания.

Как подчеркивают в палате, значительным барьером является проведение тендеров по госзакупкам на бумажных носителях. «Мы заявили о необходимости перевода конкурсов в электронный формат, как и всех госзакупок. Этот вопрос включили в реестр проблем РПП и передали его на рассмотрение центрального аппарата. Надеемся, что госзакупки будут проводиться через электронный портал, а значит, и уменьшится риск нарушений», – рассказала Сабира Адамбекова.

Она отметила, что в электронном формате можно проследить весь процесс госзакупок от их объявления до заключения договоров. «Мы смотрим целесообразность условий, технических спецификаций. Если видим, что есть явное завышенное требование, то отработаем с заказчиками, выносим вопросы на совет по защите прав предпринимателей и совместно с департаментом внутреннего аудита можем их проработать. А для всеобъемлющего контроля соблюдения законности представители прокуратуры включены в состав совета», – перечислила меры по профилактике нарушений в ходе проведения госзакупок представитель палаты.

Игра по правилам

Рсалды КАКИШЕВА, судья специализированного межрайонного экономического суда ВКО:



Связано с тем, что активно работают наши пилотные проекты по примирительным процедурам. Стоит отметить, что чаще всего иски по тендерам поступают от заказчиков. Чиновники требуют взыскать неустойку с поставщиков, нарушивших договорные сроки, или признать компанию недобросовестным участником госзакупок. Статистика показывает, что в 50% случаев исковые требования удовлетворяются.

Стало меньше дел

В 2018 году в судопроизводстве находилось более 4,4 тыс. дел, касающихся госзакупок. В 2019 году количество исков значительно уменьшилось. С начала года рассмотрено 1,2 тыс. исков по нарушениям в государственных закупках, это 36% от общего количества поступивших дел. Мы связываем это, во-первых, с поправками в Закон «О госзакупках», которые теперь не вменяют в обязанность госорганов подавать в суд на поставщика в случае нарушения сроков. Это касается только тех тендеров, в которых исполнитель пусть позже, но все же выполнил обязательство, выплатил неустойку и ущерб. Во-вторых, уменьшение

Трижды подумать

Когда выносятся решение, судья должен учитывать все обстоятельства в совокупности, придерживаясь критериев разумности, справедливости и законности. Это и наличие вины поставщика, и причины, по которым он нарушил сроки, и последствия такого решения. Ведь если фирма с коллективом 40 человек уже 10 лет работает только в госзакупках и ранее не имела нареканий, то справедливо ли за один договор с нарушением сроков признать ее недобросовестным участником?»

Не в пользу бизнеса

Игорь ШАЦКИЙ, руководитель НПП в ВКО:



«Среди основных проблем в сфере госзакупок - системные нарушения Закона «О госзакупках» самими заказчиками. Недавно в НПП обратилась гендиректор стройфирмы ТОО «Курьюлыс» **Жибек Аралова**. Ее фирма выиграла тендер на строительство сетей водопровода в двух селах Бескарагайского района. Сумма по двум объектам – около 500 млн тенге. В связи с тем, что у госэксперты проектов истек срок действия, договоры заказчика с ТОО не были зарегистрированы в юстиции. Заказчик просто удалил их с портала goszakup.gov.kz. А ведь предприниматель уже закупил материалы, нанял людей.

на ПХВ Бескарагайского района». Это явные признаки антиконкурентных действий, о чем мы сообщили в департамент Комитета по регулированию естественных монополий по ВКО. В отношении отдела начато расследование. Другая актуальная проблема – ужесточение требований к МСБ. Согласно поправкам в закон, принятым в начале этого года, в случае равенства опыта потенциальных поставщиков выбор отдается в пользу тех, кто заплатил больше всего налогов за последние четыре года. Это ущемляет права малого бизнеса. МСБ оказывается в невыгодном положении по сравнению с крупными предприятиями, имеющими лицензии сразу на несколько видов работ (проектные, строительные, экспертные). Для решения этого вопроса, возможно, стоило бы внести изменения в существующий закон и заменить сумму налоговых отчислений коэффициентами налоговой нагрузки отдельно для каждого вида деятельности.»

Лифт вниз не поднимает

Начало темы < стр. 13

Исходя из логики чиновников, лифты являются общим имуществом жильцов, следовательно, следить за их состоянием они должны сами. Но для жителей многоэтажных домов в регионах РК стоимость лифта в 8-9 млн тенге – сумма неподъемная.

Помимо этого, по словам специалистов ЖКХ, существует еще одна проблема: на лифты, установленные еще в советское время, уже нет запчастей. Поэтому чаще всего приходится делать их на заказ, а это тоже очень дорого.

Эксперты уверены, что существующее положение дел создает предпосылки для несчастных случаев. И все надеются, что когда-нибудь заработают принятые еще в прошлом году новые национальные стандарты - «Требования к эксплуатации, поставке, сервису и монтажу лифтов, эскалаторов и подъемников для лиц с ограниченными возможностями», и тогда будет ясно, кто из государственных ведомств должен осуществлять контроль за работой подъемников, а некомпетентные обслуживающие фирмы, наконец, отсеются.

Между тем в Ассоциации лифтовиков Казахстана отмечают, что большая часть вопросов, которые поднимают сегодня специалисты коммунального хозяйства, вполне решаемы. Что же касается высокой стоимости лифтов, то и здесь есть свой ответ. По словам главы ассоциации Ержана Игибаева, не стоит забывать о «Программе развития регионов до 2020 года», предусматривающей выдачу беспроцентных кредитов на 15 лет, в том числе и на установку новых подъемников.

Лифты в воздухе

Подъемники в Павлодарской области оказались без учета

Государственные органы несколько лет выясняют, как правильно регистрировать лифты ЖКХ и кто должен следить за работой подъемников. Пока чиновники разбирают нюансы законов и кодексов, вопросы безопасности легли на плечи обслуживающих компаний.

Ирина АДЫЛКАНОВА,
Павлодар

Функции есть – полномочий нет

Павлодарская область – единственная в Казахстане, где госорганы не ведут учет лифтов жилого фонда. Несколько лет в регионе на утихает спор между территориальным подразделением МИИР РК – департаментом Комитета индустриального развития и промышленной безопасности и акиматом. Они не борются за возможность проводить регистрацию подъемников и осуществлять контроль за их работой, а выясняют, на кого законами возложены эти обязанности.

До 2014 года таких дискуссий не возникало. Все опасные объекты и механизмы в промышленной отрасли и ЖКХ, включая лифты, находились под

надзором департаментов промышленности. Но пять лет назад вышел в свет указ президента РК, разграничивающий полномочия органов власти разных уровней. Часть обязанностей, в том числе по учету и контролю, с этого времени закреплена за местными исполнительными органами. Появились и соответствующие стандарты. Но выполнить их непросто, уверяют в профильном управлении акимата, поскольку нет согласованности с другими документами, которыми руководствуются местные власти.

«Если что-то менять, то это должно происходить на уровне законов и подзаконных актов. Техническими стандартами руководствуются обслуживающие организации. Но проблема в том, что проверить, соблюдают ли их или нет, местные исполнительные органы не могут. Нет таких полномочий, хотя акиматы и наделили функциями контроля», – говорит представитель областного управления энергетики и ЖКХ Алия Абдыгалыкова.

Она пояснила, что работать полноценно не позволяют противоречия, в которые вступают положения Предпринимательского кодекса и Закона «О гражданской защите». Специализированные обслуживающие организации в своей работе руководствуются требованиями промышленной безопасности. Но статья 138 ко-

декса определяет виды деятельности, которые государственные органы подвергают контролю, и промышленная безопасность в нее не включена.

Также Закон «О гражданской защите» предписывает акиматам осуществлять контроль за эксплуатацией опасных технических устройств на объектах ЖКХ. Но функций надзора нет. Они, согласно 139 статье кодекса, закреплены за департаментами Комитета индустриального развития и промышленной безопасности, и их действие распространяется на производственные объекты.

«Мы не в силах рассматривать досконально вопросы, связанные с техническим состоянием и безопасностью лифтов в жилых и социальных объектах. Во-первых, в штате государственные служащие – не инспекторы с техническим образованием. Во-вторых, проверить деятельность обслуживающих организаций не можем из-за коррупционного риска. Наказывать, штрафовать не можем. В наши полномочия входит сбор информации о состоянии лифтов путем запросов, опросов. Проводим работу с жильцами, КСК. На основании этих сведений, которые, надо думать, не всегда соответствуют действительности, ведем мониторинг», – говорит собеседница «Курсива».



Коллаж: Вадим Квятковский

Лебедь, рак и щука

Алия Абдыгалыкова настаивает, чтобы законодательство определило для акиматов вспомогательную функцию в вопросе безопасности лифтового хозяйства. Здесь готовы оказывать всевозможное содействие другому уполномоченному органу.

В свою очередь в региональном департаменте промбезопасности ссылаются на то, что выполнять надзор за подъемниками и другими опасными механизмами его сотрудники могут только на промышленных предприятиях.

«Указом о разграничении полномочий функции по их учету и контролю опасных объектов в сфере ЖКХ переданы в ведение местных исполнительных органов. Мы только в составе комиссий участвуем при сдаче таких механизмов в эксплуатацию», – отмечает руководитель отдела

департамента по госнадзору над объектами Вячеслав Каменских.

Между тем в других областях Казахстана с предложением разграничением функций давно согласились, и акиматы занимают учетом.

«Но стало ли от этого лучше? Мы единственные теперь хотим докопаться до сути. То есть хотим добиться разрешения спорного вопроса о компетенциях. Считаем, что нужно наделить один государственный орган всеми полномочиями по контролю и надзору за опасными объектами в сфере ЖКХ. Если и возможности все предоставить, то эта работа не будет формальной», – говорит Алия Абдыгалыкова.

По ее мнению, с этого шага начнется наведение порядка в лифтовом хозяйстве. Пока в регионе оно живет своей жизнью. По официальным данным, здесь

имеется 554 многоэтажных жилых дома, оборудованных подъемниками. В городах Павлодар, Экибастуз и Аксу насчитывается 1860 лифтов, из которых 885 отработали нормативный срок службы и их необходимо заменить, еще 253 нуждаются в ремонте. Ежегодно число таких механизмов увеличивается на 50–80 единиц, растет и количество обслуживающих лифты организаций. Ведь данный вид деятельности не лицензируется, а такие предприятия не подлежат аккредитации. Они часто проходят перерегистрацию и меняют объекты обслуживания.

Контролировать их деятельность специализированный отдел управления энергетики и ЖКХ не может. Здесь призывают жителей – собственников лифтов и КСК проявлять щепетильность в вопросе выбора обслуживающей организации.

Не подшаманишь – не поедешь

Треть лифтов в Уральске работает с истекшим сроком эксплуатации, при этом число таких подъемников не снижается: за два последних года в Уральске было заменено всего четыре старых лифтовых кабины. Эксперты отмечают, что всего 10-15% жителей города готовы за свой счет установить новые лифты.

Людмила КАЛАШНИКОВА,
Уральск

По данным отдела ЖКХ Уральска, в городе 407 лифтов (из них 390 пассажирских и 17 грузовых). Все они являются частной собственностью жильцов многоквартирных домов. В рабочем состоянии находится 238 пасса-

жирских лифтов, еще 132 эксплуатируется с истекшим сроком службы и 20 лифтов не работает. С 2011 года обслуживание лифтового хозяйства передано в конкурентную среду – им занимаются частные компании.

Заведующий коммунальным сектором отдела ЖКХ Жубан Жумагалиев отмечает, что, несмотря на то, что треть лифтов в городе нуждается в замене, всего 10-15% уральцев готовы участвовать в программе модернизации, чтобы за свой счет установить новые лифты в своих домах.

За последние семь лет за счет самих жильцов произведена замена 18 лифтов. На 2019 год по программе модернизации запланирована замена 14 лифтов.

Безопасность или экономика?

Владелец ТОО «Алибилифт» Алия Айталиев рассказал

«Курсиву», что в Уральске его предприятие обслуживает 120 лифтов в жилых домах, еще 40 – на предприятиях. В Аксае на обслуживании у ТОО 44 лифта (около 100 аксайских подъемников нерабочие).

За прошедший год в Уральске «Алибилифт» произвел монтаж 20 новых подъемников и их же взял на свое обслуживание. Алия Айталиев признает, что старается не брать на обслуживание старые лифты, считает, что эксплуатировать технику с истекшим сроком службы небезопасно.

«По программе модернизации ЖКХ жильцы неохотно соглаша-

ются на установку лифтов – считают, что это дорого. В прошлом году мы заменили по модернизации всего один лифт, в этом году ни одного. При этом цены на лифты не стоят на месте: если в прошлом году российские подъемники стоили в среднем 10 млн тенге, то теперь из-за скачка курса рубля они подорожали на 15%», – рассказывает г-н Айталиев.

По его словам, большие проблемы есть у обслуживающих компаний с оплатой услуг по пользованию лифтами – всего 60% жильцов являются исправными платильщиками.

Оплата за пользование лифтом в Уральске с одной квартиры составляет 600-700 тенге в месяц. В среднем ремонт и обслуживание одного лифта в месяц обходятся обслуживающим компаниям в 12-13 тыс. тенге.

«Сейчас при запуске новых лифтов мы приглашаем представителя департамента ЧС, он обязательно должен быть в госкомиссии при приемке лифтов в эксплуатацию. Требования к нам стали жестче, при этом жильцы не хотят идти нам навстречу в вопросах обеспечения собственной же безопасности», – говорит собеседник издания. По его словам, раз в год предприятие должно провести планово-техническое обследование лифта, эта услуга стоит 25 тыс. тенге. Но платить готовы всего 10-15% жильцов.

Кто обслуживает, тот и отвечает

Руководитель отдела развития коммунального хозяйства управления энергетики и ЖКХ по ЗКО Бериккали Айткалиев сообщил «Курсиву», что возглавляемый им отдел занимается постановкой на учет

опасных технических устройств, смонтированных на объектах жилищно-коммунального и бытового назначения. Так, на данный момент на учете стоит 519 подъемных устройств (включая не только лифты, но и грузовые подъемники, эскалаторы). Ежегодно, как уверяет г-н Айткалиев, все эти механизмы проходят технический осмотр. И даже те лифты, у которых вышел срок эксплуатации (он составляет 25 лет), могут эксплуатироваться, если экспертные организации выдадут заключение, что их работа безопасна. Бериккали Айткалиев отмечает, что, согласно правилам безопасности подъемных механизмов, ответственность за безопасность эксплуатируемого лифта несет обслуживающая организация, у которой должен быть аттестат на право проведения работ с грузовыми механизмами.

Можно создать ГКП

Каждый шестой лифт в шымкентских многоэтажках потенциально опасен для людей

Из 266 лифтов, имеющих в жилых высотных домах Шымкента, 12 являются аварийными и не работают, еще 32 давно выработали срок эксплуатации. Замена подъемников для жильцов – дорогое удовольствие.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

Как рассказала «Курсиву» главный специалист управления жилья и жилищного строительства Шымкента Перизат Тажиева, за последние семь лет в Шымкенте по программе модернизации на возвратной основе был отремонтирован всего 21 лифт. «Сейчас ведется работа по поиску спонсоров на замену 12 лифтов. Несколько лет назад таким образом в одном доме удалось заменить сразу три лифта», – говорит Перизат Тажиева. Правда, это был единственный случай, когда крупная национальная компания помогла жителям города.

Сотрудники сервисной компании ТОО «Шымкентлифтмонтаж» обслуживают в Шымкенте 90 лифтов. По их словам, треть из них в аварийном состоянии. Технический директор ТОО «Шымкентлифтмонтаж» Рыскулбек Даурбаев сообщил «Курсиву», что 30 лифтов отработали свой эксплуатационный срок, который составляет 25 лет, и их надо менять. Однако жители высотных домов, на чьем балансе находятся лифты, сделать это не в состоянии. «Стоимость лифтов в среднем 7-8 млн тенге. С установкой, монтажом и наладкой такой лифт обойдется в 12-13 млн тенге», – пояснил Рыскулбек Даурбаев.

Поэтому старые лифты продолжают ремонтировать. Как пояснила бухгалтер организации Дана Досжанова, деньги на мелкий текущий ремонт, а также на заработную плату электромеханика и лифтера заложены в абонентскую плату и карточную систему обслуживания лифтов.

«По желанию жильцов они могут либо платить нам абонент-

скую плату, либо покупать карточки. При абонементе с каждой квартиры независимо от количества проживающих ежемесячно взимается 700 тенге. Карточка стоит 1050 тенге, каждый спуск или подъем – 7 тенге. Пополнение карточки осуществляется сразу на 100 единиц, или 700 тенге. При этом если для ремонта необходимо купить расходные материалы стоимостью в пределах 10 тыс. тенге, то с жильцов деньги не собираются. Если свыше, то ее оплачивают жильцы. Однако устанавливаем запчасти и проводим ремонт бесплатно», – отметила Дана Досжанова.

Однако есть вариант решения проблемы. Как рассказал «Курсиву» бывший сотрудник компании, осуществляющей обслуживание и экспертное сопровождение лифтового хозяйства города, в свое время акимату Шымкента был предложен простой алгоритм действий.

«Достаточно создать ГКП и взять на баланс этого учреждения все городские лифты. Жители будут платить в течение

года определенную абонентскую плату, как за свет, газ, воду или телефон. В этом случае из бюджета можно будет выделять деньги на ремонт или замену лифтов. Сейчас эту проблему решить можно еще проще, ведь в городе создано СПК «Shymkent». Ведь взяла же эта организация на себя ответственность по наладке работ пассажира городского транспорта. Так почему бы ей не заняться лифтами?! На мой взгляд, это был бы оптимальный вариант», – считает собеседник.

Несчастных случаев, связанных с лифтами, как это было в других регионах страны, в Шымкенте не было. Но из-за того, что в некоторых домах они не работают, проживающие на верхних этажах горожане испытывают неудобства. А люди с ограниченными физическими возможностями и вовсе оказываются заточенными в своих квартирах. Как поделился житель микрорайона «Нурсат», инвалид 1 группы Талгат Тлеубаев, по этой причине он уже девять месяцев не может выйти на улицу.

МНЕНИЕ

Алишер КУЛШЕВ, руководитель ТОО «Спецэнергосервис»:



«У нас имеется лабораторное оборудование, при помощи которого наши специалисты могут провести визуально-измерительный контроль, цветную дефектоскопию и так далее. Все это называется одним термином «неразрушающий контроль». То есть мы можем измерить толщину металлоконструкции, обнаружить трещину или перекос лифтовых конструкций. Чаще всего выходит из строя электрическая часть. На состояние лифтов влияет также их неправильная эксплуатация, неграмотно проведенная сборка или неквалифицированный монтаж лифта. Но в основном мы проводим обследование тех лифтов, у которых истек нормативный срок эксплуатации, указанный заводом-изготовителем в паспорте. Если эти данные не указаны, то по нормативным документам срок эксплуатации составляет 25 лет. В зависимости от состояния лифта дается технический отчет обследования и экспертизы. Если лифт технически неисправен, то по дефектной ведомости описывается, что надо заменить или исправить. Лифт на это время полностью останавливается. После того как дефекты устраняются, вновь проводится испытание, и только после этого дается

заключение на дальнейшую эксплуатацию, но не более чем на три года. Затем вновь надо проводить экспертизу. Списывать лифт или нет, решает его владлец. Как правило, люди говорят, что у них нет денег и они намерены его отремонтировать. Полную замену лифтов на моей практике (а это уже 12 лет) сделали единицы. В последнее время появилась еще одна проблема: на лифты, установленные еще в советское время, уже нет запчастей. Поэтому чаще всего приходится делать их на заказ, что очень дорого. Поэтому такие старые лифты дешевле поменять. Общую картину состояния лифтов по Шымкенту дать не могу, так как экспертных компаний по городу и Туркестанской области десятки. Мы в этом году обследовали лишь пять лифтов – все они подлежат ремонту».

Выход есть

60% лифтов Караганды отслужили нормативный срок эксплуатации, составляющий 25 лет. Ввиду дороговизны жители неохотно соглашались на замену подъемников. При этом безопасность пассажиров никто не гарантирует. Спасение специалистов видят в обязательном применении особого нормативного документа.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

Только на бумаге

Всего в Карагандинской области числится свыше 1200 лифтов, функционирующих в жилых домах, больницах, административных зданиях. 978 из них сосредоточены в Караганде. Бесперебойную работу подъемников здесь обеспечивают более 10 компаний. Как говорит директор ТОО «Карагандалифт» Салават Кинзибаев, принятые в 2018 году национальные стандарты, жестко регламентирующие требования к безопасной эксплуатации лифтового оборудования, до сих пор не работают. Поэтому он поддерживает включение ссылочной нормы в Закон РК «О гражданской защите», связанной с их обязательным применением.

«Национальные стандарты конкретизируют Правила обеспечения промышленной безопасности при эксплуатации грузоподъемных механизмов, которыми мы пользуемся с 2014 года. В частности, они обязывают компании проходить аттестацию и обучать своих сотрудников, определяют порядок и периодичность планово-предупредительных ремонтов. Так как их фактического внедрения не произошло, сейчас обслуживанием лифтового хозяйства могут заниматься фирмы, не имеющие даже персонала, – сетует бизнесмен.

По мнению директора ТОО «Лифты Караганды» Олега Якубовского, существующее положение дел создает предпосылки для несчастных случаев.

«Если нацстандарты наконец заработают, некомпетентные фирмы отойдут. Наиболее остро проблема сейчас стоит в Алматы и Нур-Султане, где работают десятки компаний, не имеющих ни квалификации, ни опыта. Нельзя оставлять все так, как есть, иначе трагедии будут происходить снова», – считает собеседник.

Делай, что хочешь

Несмотря на высокую долю износа лифтов, в Караганде чрезвычайные происшествия происходят крайне редко. За последнее время освещение в СМИ получил лишь один случай двухлетней давности. Кабина, внутри которой находилась женщина с ребенком, стала стремительно падать вниз с высоты девятого этажа и вдребезги разлетелась. Общих пассажирок из «заточения» вызволили спасатели. Что стало причиной неисправной работы подъемного оборудования, до сих пор неизвестно – никакого расследования по этому поводу не проводилось.

«В этом году нам обещали создать отделы акиматов, которые будут осуществлять надзорные функции, но воз, как говорится, и ныне там. На местном уровне только регистрируют вновь вводимые лифты. Нашу работу сейчас никто не контролирует. Это плохо. Я всегда ратую, чтобы нам был возвращен обязательный технический контроль, была создана государственная техническая инспекция. И тогда изменится отношение к работе по техническому обслуживанию

лифтов – требования по безопасности будут исполняться», – продолжает Якубовский.

Действительно, сегодня местные исполнительные органы лишь ведут учет лифтов и разъясняют жителям государственную программу «Развитие регионов-2020», которая позволяет взять беспроцентный кредит на восстановление или замену подъемного оборудования. Вопрос можно решить и за счет целевых сборов.

«Наложение штрафов на обслуживающие компании в наши компетенции не входит», – уточнил руководитель отдела ЖКХ и жизнеобеспечения акимата района имени Казыбек би Караганды Саят Карамеудинов.

Исходя из логики чиновников, лифты являются общим имуществом жильцов, следовательно, следить за их состоянием они должны сами. Поэтому на них и ляжет ответственность в случае ЧП.

Почем лифт?

Как говорит Салават Кинзибаев, существует методика обследования лифтов, отработавших нормативный срок. Если основные комплектующие в порядке, период эксплуатации продлевается, но не бесконечно – после 45 лет ремонт обычно становится бессмысленным.

«Обновление лифтового хозяйства в Караганде происходит очень медленно: за последнее десятилетие жители приобрели в рассрочку и за наличные всего несколько десятков подъемников. Зачастую им сложно договориться между собой: кому-то нужен лифт, кому-то – кровля, кому-то – подвал. С другой стороны, модернизация обходится недешево, в среднем 9 млн тенге. В эту стоимость входит приобретение и установка нового оборудования, демонтаж старого, пусконаладочные работы, замена кровли над машинным отделением», – поясняет предприниматель.

По его словам, обслуживание лифтов подразумевает устранение аварийных ситуаций, а также проведение регулярных профилактических работ вне зависимости от наличия заявок. За подобные услуги с жителей одного подъезда берут в среднем 15 тыс. тенге ежемесячно. Обычно обслуживающие компании тратят деньги на новые запчасти, смазочные материалы, спецодежду и обучение персонала. При этом наиболее часто из строя выходят двигатели, приводы открывания дверей, предохранительные устройства.

Неутешительный прогноз

Как оказалось, с каждым годом лифтовый бизнес приносит своим владельцам все меньше прибыли. Их траты увеличиваются из-за старения оборудования.

«В 2008 году я первым открыл частную фирму в Караганде. Тогда еще можно было говорить о прибыльности. Запчасти стоили недорого и не требовали частой замены. Теперь только несущие тросы, от качества которых в первую очередь зависит безопасность пассажиров, обходятся в 1 млн тенге. В основном инциденты происходят по причине их обрыва. Так как обслуживающие компании экономят на комплектующих, а жители покупаются на их невысокий прайс», – дополняет Олег Якубовский.

По его прогнозам, уже через два года доля лифтов, отслуживших свой нормативный срок, достигнет 80%. Учитывая, что жители неохотно идут на модернизацию, обязательное применение национальных стандартов может стать единственным выходом, который поможет избежать новых несчастных случаев.

Лифты ВКО: 40 лет и 3 года

Каждый пятый лифт в домах Восточного Казахстана требует замены

В ВКО изношенность подъемников составляет около 80%. Однако замена отработавших свой срок подъемных механизмов на современные аналоги проводится крайне медленно: в лучшем случае не более 10-15 лифтов в год. Жильцы многоэтажек просто не в состоянии собрать 8 млн тенге – именно столько стоит покупка и установка нового лифта.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

В многоквартирных домах крупных городов ВКО насчитывается более 1,5 тыс. лифтов. По оценкам специалистов лифтового хозяйства, практически каждый пятый подъемник требует замены, поскольку их нормативный срок давно завершён. Выход один: восстанавливать давно неработающие лифты или проводить капитальный ремонт пока еще действующих. Однако только в Усть-Каменогорске работает специальная программа по капитальному ремонту лифтового хозяйства в жилищном фонде города за счет бюджетных средств. В остальных городах ВКО содержание, ремонт и замена лифтов ложатся на плечи собственников квартир.

Как сообщил «Курсиву» руководитель управления энергетики и ЖКХ ВКО Болат Акужанов, в 2019 году из 1605 лифтов в капитальном ремонте нуждаются 488, еще 318 необходимо заменить. Специалисты управления энергетики и ЖКХ ВКО подсчитали, что для ремонта и замены лифтов на всей территории области потребуется не менее 4,5 млрд тенге. Так, по информации директора ТОО «Специализированное предприятие «Семейлифт» Сергея Калинина, капитальный ремонт лифта оценивается в сумму от 1,5 млн до 2,5 млн тенге.

Усть-Каменогорск: подарок городу

Чтобы на законных основаниях выделять средства на ремонт лифтов из местного бюджета, в 2007 году

отделом ЖКХ Усть-Каменогорска была проведена работа с жильцами многоквартирных домов, где лифты либо вообще не работали, либо срок их эксплуатации достигал допустимого предела. В последующие годы город планомерно восстанавливает их, выделяя бюджетные средства.

Именно поэтому из всех крупных городов ВКО лишь в бюджет Усть-Каменогорска ежегодно выделяет средства на капитальный ремонт лифтов в многоквартирных домах. В среднем за год удается восстановить работу 10-14 подъемных механизмов.

В целом за последние несколько лет в Усть-Каменогорске было восстановлено 87 лифтов. Источниками финансирования стали сборы жильцов многоквартирных домов, а также бюджетные средства города.

Семей: свой дом – свой счет

По словам заместителя руководителя отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее Светланы Заурбековой, еще в 1994-1996 годах, в период экономического спада, лифты большинства жилых домов были разграблены.

Обеспокоенная размерами обрушившегося на лифтовое хозяйство бедствия местная исполнительная власть города в 1996-1998 годах за счет средств городского бюджета города провела работы по ограничению доступа посторонних лиц к уцелевшим, но уже не работавшим на тот момент лифтам. Именно так, путем установки металлических дверей и замков, удалось спасти 270 лифтов. По тем временам сумма в 27 млн тенге, затраченная на эти работы, была для местного бюджета очень тяжелым бременем.

Позже в Семипалатинске были организованы три сервисные компании, которые занялись восстановлением разграбленных лифтов. Предоставляя жильцам многоквартирных домов рассрочку по оплате за ремонтные работы, предприятия сумели восстановить 131 лифт. Из них только в 2019 году за счет жильцов было отремонтировано 11 подъемников. В нерабочем состоянии осталось еще 39.

МНЕНИЕ

Сергей КАЛИНИН, директор ТОО «Специализированное предприятие «Семейлифт»:

«На текущий момент из 204 лифтов, которые мы обслуживаем в жилых домах, 155 отслужили свой нормативный срок. Но есть и такие, что насчитывают более 40 лет постоянной эксплуатации. Это дома, расположенные по проспекту Шакарима, в самом центре Семее. Разумеется, все это сказывается на качестве работ лифтов и на безопасности жильцов. Потому что даже тщательный



контроль и постоянный ремонт лифтов не дают полной гарантии. Стоимость лифта с демонтажом старого и монтажом нового лифта стоит 8 млн тенге. Сумма для жителей многоквартирного дома просто неподъемная.

Только благодаря программе термомодернизации в 2011-2012 году удалось заменить 11 лифтов в нескольких домах Семее. Но уже несколько лет реализация этой программы приостановлена. Поскольку средств на установку нового лифта не хватает, стараемся

сохранить то, что есть. И восстанавливать те лифты, которые когда-то работали. И это опять-таки делается за счет самих жильцов. Стоимость капитального ремонта оценивается от 1,5 млн до 2,5 млн тенге. Так как многие не могут собрать подобную сумму за один раз, мы стараемся предоставить клиентам рассрочку. Только за последние полтора месяца наша компания восстановила три лифта.

Но этого явно недостаточно. Считаю, что необходима правительственная программа по замене лифтов в многоквартирных домах по всей территории Казахстана».

Модно то, что ношу я



Фото: Оксана Жакаева

Эта одна из самых знаменитых фраз Коко Шанель стала девизом для многих женщин, которые отказываются слепо верить принятому общественному мнению. Дизайнеры одежды и основательницы домов моды в Актау Нуржамал Нурпеисова и Тарбия Айдымбаева – одни из них. Как сегодня развивается фэшн-индустрия и есть ли у нее перспективы в Казахстане, выяснял «Курсив».

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Чапан для Роналду

Первый раз за швейную машинку Нуржамал Нурпеисова села еще подростком. Уже тогда все тетради будущего дизайнера были изрисованы платьями самых разнообразных фасонов.

Это сейчас Нуржамал летает за тканью в Милан, а раньше шила из отрезков, которые хранились в бабушкином сундуке.

В 90-е годы, когда предприятие, где работала Нуржамал, развалилось, она решила заняться любимым делом – шитьем.

Тогда будущая предпринимательница продала квартиру в Жанаозене и купила в Актау. С этой маленькой однокомнатной квартирке и началась история ее дома моды. Взявшись за дело, Нуржамал не отказывалась даже от самых маленьких заказов, задача была одна – заработать имя.

«Денег всегда было мало. Но я на свой страх и риск взяла кредит, купила две машинки, наняла людей. Я постоянно думала, как буду расплачиваться по кредиту в следующем месяце», – рассказывает Нуржамал Нурпеисова. Лишь через несколько лет ее дом моды стал узнаваем и начал приносить стабильный доход.

«Пора было подумать о новом направлении, и я выбрала дизайн одежды в национальном стиле. Сейчас, спустя почти двадцать лет, мы шьем не только национальную одежду, но и повседневную, свадебную, концертную, производим сумки, футболки, чехлы для телефонов и другие аксессуары, скоро планируем открытие мини-бутиков. Также

у нас давно работают шоу-румы не только в Актау, но и в других городах Казахстана», – говорит основательница дома моды.

У Дома моды «Нур-Шах» в основном постоянные клиенты, многие с ним уже почти два десятилетия, есть клиенты и за рубежом – в Турции, Европе, России и США.

А недавно мастера казахстанского дома моды сшили чапан специально для Криштиану Роналду. Среди десятка эскизов заказчик выбрал один – чапан выполнили в современном стиле, а на спине вышили изображение солнца и парящего орла. «Вручили его Криштиану Роналду в Женеве, говорят, ему очень понравилось. На изготовление чапана ушло почти 2,5 месяца, а трудились над ним шесть мастеров», – рассказывает Нуржамал.

Людьми нужен выбор

Тарбия Айдымбаева в конце 90-х окончила институт по специальности «Технолог» – конструктор одежды, вернулась в Актау и начала искать работу. Но для молодого специалиста, тем более в годы кризиса, это было нереально. Сначала шила на дому, однако интересного было мало.

«Случайно увидела объявление о том, что в Актау пройдет конкурс национальной одежды. А я в институте на подобном конкурсе завоевала Гран-при, поэтому решила попробовать снова и представила коллекцию «Золотой человек» – тогда эта тема была актуальной, как, к примеру, сейчас тема Томирис», – рассказывает Тарбия Айдымбаева.

Работу Тарбии тогда приняли только как внеконкурсную – слишком профессионально она была сделана, а конкурс был для любителей и новичков. Спустя несколько недель молодой дизайнер получила предложение сделать концертные костюмы для местного Дворца культуры.

«Тогда в городе была всего пара магазинчиков, где продавали ткани, все остальное пришлось выдумывать на ходу, использовали все, что было под рукой. Мне выделили кабинет со швейной машинкой, так я и начала работать. Принимала там же заказы, платила за аренду Дворцу культуры», – говорит дизайнер.

Когда клиенты пошли именно на имя Тарбии, решено было создавать свое дело. Так появился дом моды. Тогда же она начала работать с модельными агентствами, создавать свои коллекции.

«В те времена носили то, что возут – выбора особого не было. А теперь народ работает и хочет выбирать, поэтому клиенты и идут к мастерам, которые подчеркнут их индивидуальность. Конечно, большинство людей все же предпочитают масс-маркет, но сознание постепенно меняется, а дома моды становятся все более популярными», – считает Тарбия Айдымбаева.

Сейчас она все расходные материалы привозит из ОАЭ, объясняя это тем, что именно там выбрать из огромного разнообразия легче.

«Недавно мы закупили новое швейное и вышивальное оборудование. Оно обошлось в 20 млн тенге, кредиты не брали – все куплено за счет собственных средств. Оборудование приобрели для того, чтобы расширить географию: мы работаем почти

на весь Казахстан, но вот на западе, в отличие от севера нашей страны, предпочитают ручную вышивку, а не компьютерную», – отмечает г-жа Айдымбаева.

А как у соседней?

Понятие фэшн-индустрии в Узбекистане довольно объемное: сюда относят и производство одежды, и дома моды, и даже дизайн интерьера. Дизайнеры открывают модные бутики, разрабатывают свои линии одежды, но все это больше остается на внутреннем рынке. А вот к 2025 году Узбекистан поставил перед собой важную задачу: учитывая выгодное географическое положение в Центральной Азии, превратить

эту страну в Азиатский текстильный центр. Узбекистан намерен изменить структуру производства текстильной продукции и нарастить объемы экспорта до \$7 млрд.

В России пять лет назад приняли программу по развитию моды и легкой промышленности как одну из стратегических инициатив. Были организованы государственные агентства, которые занимаются исключительно модной индустрией, также были созданы многочисленные бренды. Некоторые из них, конечно, копируют западные, но, несмотря на это, рынки Казахстана сейчас заполнены одеждой производства России, Турции и Китая.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Айка АЛЕМИ, арт-директор Kazakhstan Brand Incubator, куратор моды:



продукцию, которая будет продаваться, у них нет логики построения коллекции. Этот навык есть лишь у тех немногих, которые прошли международные программы.

«Сегодня в казахстанской фэшн-индустрии множество проблем. Есть среди них и макроэкономические, которые связаны прежде всего с географическим положением нашей страны, удаленностью от основных сырьевых рынков. Мы импортируем 95% тканей и фурнитуры, оплачиваем стоимость доставки и таможенные пошлины на входе от 10 до 20%, в зависимости от метода исчисления. Кроме того, у нас дорогая рабочая сила, в отличие, к примеру, от Китая, Вьетнама, Индии, и низкая производительность труда.

Если говорить о микроэкономических факторах, то тут проблем еще больше. Дело в том, что большинство как опытных, так и молодых дизайнеров не умеют делать продукт. А продукт в мире моды – это коллекция. В технологических университетах не обучают этому коммерческому навыку, а учат просто шить. Поэтому и получается, что наши дизайнеры не знают, как делать

Что касается моделей с национальным колоритом, то тут большинство дизайнеров перебарщивают и создают одежду, которую можно будет надеть разве что на какой-нибудь национальный праздник. Национальную тему надо интерпретировать очень тонко, а ее у нас в большинстве случаев лепят топорно. Вообще национальные традиции в глобальном масштабе – это шикарный тренд.

Перспективы у казахстанской фэшн-индустрии, я считаю, хорошие. У нас есть сырье, хотя мы и продаем все это за рубеж, например, шерсть, хлопок, кожа, мех. Но нет воли государства и нет инвесторов, которые бы посмотрели на сырьевой сектор, на более глубокую переработку сырья. Из той же шерсти можно делать пряжу, красить ее, ткать из нее, причем не только для производства одежды, но и для интерьерных вещей. Мы могли бы на этом прилично зарабатывать».

Ошибки, которых можно избежать

Своим опытом поделился с «Курсивом» бизнесмен из Атырау

Идея создания коллективного офиса пришла на рынок Казахстана в 2012 году, когда рабочие места нового формата впервые предложил проект Les Office в Алматы. Лидерами этой сферы вот уже на протяжении нескольких лет по праву остаются Алматы и Нур-Султан. В регионах же рабочие места с гибкими условиями представлены слабо. Нефтяная столица не стала исключением. Здесь попытка открыть коворкинг-центр не увенчалась успехом.

Тамара СУХОМЛИНОВА, Атырау

Ставки сделаны

Ерик Шиньбеков из Атырау признается: идея запустить коворкинг-центр в городе посетила его в 2015 году. Работая в иностранной компании, он часто бывал в командировках в других городах, и найти удобное рабочее место на несколько часов ему удавалось далеко не везде. Проанализировав рынок, молодой человек понял, что в Атырау также нет места, где могли бы работать начинающие предприниматели, не снимая помещения под офис.

В то время коворкинг уже зашел в Казахстан, плотно обосновался в Алматы и Нур-Султане. Начали активно развиваться стартапы и фриланс. «Очевидно, что молодые люди – представители нового поколения – смотрят на свое рабочее место немного иначе. Для них главное – свобода, удобство, общение, а не скучный офис и рутинные будни. Опыт алматинцев в этой сфере меня буквально вдохновил, и идея открытая



коворкинг-центра в Атырау, где нет офисных предложений такого формата, казалась беспроигрышной», – говорит Ерик.

Он поделился идеей с друзьями. Те поддержали, создали партнерское трио и начали совместно готовить воплощение задумки в жизнь. Для этого пришлось не раз съездить в Алматы и столицу, чтобы воочию увидеть, как все устроено в продвинутых коворкинг-центрах страны. Провели исследование по рынку недвижимости в Атырау.

«Рынок оказался довольно скудным. Арендная плата за небольшое офисное помещение в центре города – 60–80 тыс. тенге. Это при том, что чаще всего предприниматель или специалист, работающий самостоятельно, в офисе не сидит постоянно», – говорит Ерик Шиньбеков.

Вместе с тем, разрабатывая концепцию коворкинг-центра, во главу угла начинающие предприниматели ставили не извлечение прибыли, а организацию нетворкинг-пространства.

«Хотелось объединить специалистов разных сфер, чтобы они, приходя к нам, не только находили комфортное рабочее место, но и завязывали полезные знакомства, обменивались опытом. Ведь такое

общение довольно часто выливается в новые стартапы. На фрилансеров, молодых специалистов, начинающих предпринимателей мы и сделали ставку», – рассуждает собеседник «Курсива».

Сказано – сделано

Одной из непростых задач оказалось найти помещение под организацию коворкинга. Функционирующие бизнес-центры в городе оказались забытыми под завязку. Но тут молодым людям повезло: знакомый достраивал трехэтажное здание под сдачу помещений в аренду. Третий этаж площадью 120 кв. м оказался в их распоряжении за ежемесячную арендную плату в 350 тыс. тенге.

«На ремонт нам тратиться не пришлось, так как в здании как раз велись отделочные работы. Нам осталось лишь согласовать со строительной бригадой отделку интерьера. Основные траты пришлось на покупку мебели», – рассказывает Ерик. По его словам, дизайн интерьера был полностью разработан ими самостоятельно с помощью бесплатной программы 3D-проектирования. За мебелью ездил в Самару.

В начале 2016 года первый и единственный коворкинг-центр в Атырау распахнул свои двери. В распоряжении посетителей была комфортная свободная рабочая зона, конференц-рум, услуги ресепшн, необходимая оргтехника, небольшая библиотека деловой литературы, кофе и печенье в неограниченном количестве.

«Час работы, к примеру, у нас стоил 300 тенге. А в целом мы разработали гибкую систему оплаты – за день, неделю, месяц и год; были разные пакеты в зависимости от потребностей клиентов», – рассказывает Ерик Шиньбеков.

Чтобы создать максимально удобные условия для клиентов, центр работал без выходных и

перерывов, с раннего утра и до последнего клиента. А для привлечения потенциальных клиентов создатели коворкинг-центра предоставляли площадку для бизнес-тренингов с хорошей скидкой. Первые клиенты не заставили себя ждать. В основном это были специалисты IT-рынка, фрилансеры разных направлений.

Потенциальные клиенты из числа начинающих предпринимателей и специалистов из разных областей, на которых была сделана ставка, оказались не столь активны.

«Наш коворкинг-центр проработал четыре месяца. Конечно, мы не строили воздушных замков и предполагали, что выйти на чистую прибыль сможем при лучшем раскладе в течение года. Но и не рассчитали свои финансовые возможности. Арендная плата за помещение сильно была по карману. И доходы, несмотря на то, что они росли каждый месяц, не перекрывали все расходы», – признается собеседник издания. Единственный коворкинг-центр в Атырау его основателям пришлось закрыть.

Работа над ошибками

Ни Ерик Шиньбеков, ни его партнеры не жалеют ни о потерянных времени, ни о вложенных в идею средствах, считая, что в этой работе был приобретен бесценный опыт.

«Все наши ошибки – как на ладони», – говорит Ерик Шиньбеков. Первая из них – квадратура помещения. Оказалось, что 120 кв. м для коворкинг-пространства – это очень мало. Ребята уверены, что чем больше площадь, тем больше клиентов можно привлечь, организовав для них рабочие зоны по разным потребностям. Минимальной площадью помещения для старта коворкинг-центра в масштабах



небольшого города, по их мнению, могут стать 300–500 кв. м.

Второй ошибкой основатели коворкинг-центра в Атырау считают отсутствие финансовой подушки на время раскрутки и становления бизнеса. «Это нормальное явление, что, запуская бизнес, нужно время на раскрутку и становление. Никогда не бывает так, что предприниматель сразу же выходит на чистую прибыль. Поэтому нужно иметь финансовое подспорье на то время, пока ты работаешь в минус или в ноль», – рассуждает Ерик.

Еще один момент, к которому не были готовы начинающие предприниматели, – менталитет населения. Заинтересованных в доступном по оплате офисе было много, но большинство из них не желали делить рабочее пространство с незнакомыми людьми. «Люди звонили и просили предоставить им отдельные кабинеты, чего, к сожалению, мы, опять-таки не располагая большой площадью, сделать не могли», – говорит Ерик Шиньбеков.

В погоне за спросом

Одним из самых продвинутых в плане коворкинг-предложений городов был и остается на протяжении нескольких лет Алматы. Сегодня здесь функционирует 18 коворкинг-центров. В Нур-Султане их 13. Но если раньше коворкинги позиционировали себя

больше как единое пространство для работы разных людей, сегодня они, пожалуй, переживают некую трансформацию, подстраиваясь под предпочтения своих клиентов.

Оказалось, что зона open space подходит далеко не всем. Поэтому проекты, ранее запускавшиеся как коворкинг, сегодня помимо свободных открытых рабочих зон предлагают своим клиентам приватные рабочие зоны, отдельные кабинеты на несколько рабочих мест и целые офисные блоки. По сути, сегодня это настоящие бизнес-центры, в которых место для себя может найти как свободный художник, так и серьезная бизнес-компания. Цена вопроса также отвечает возможностям разных клиентов: 500–600 тенге за час работы, 2,5–3 тыс. тенге в день, 50–150 тыс. в месяц. Для клиентов, настроенных задержаться в таких центрах на длительный срок, предлагается заключение договора на год.

По словам администратора альтернативного рабочего пространства Level 8 Гульсир Амировой, несмотря на конкуренцию, рабочие зоны пользуются спросом. В среднем, по ее словам, посещаемость центра составляет 70–80%.

Даже учитывая небольшую долю коворкинг-предложений в Казахстане сегодня, эксперты едины во мнении: коворкинг – та ниша, которая сейчас переживает эпоху развития и становления.

Бизнес без офиса и инвестиций

Предприниматель рассказала «Курсиву», как занять виртуальную нишу

Можно ли запустить бизнес с нуля и, не имея офиса, добиться от клиента среднего чека в 150 тыс. рублей? Еще несколько лет назад наша бывшая соотечественница, а теперь россиянка Екатерина Тамбовцева, ответила бы на эти вопросы отрицательно. Но сегодня уверена: все возможно, если заниматься интернет-маркетингом.

Оксана СОСНОВСКАЯ, Алтай

Малый бизнес в тренде

Раньше Екатерина Тамбовцева жила в восточно-казахстанском Зырянске (ныне Алтай). Работала журналистом и параллельно занималась предпринимательской деятельностью. Открыла в моногороде детскую комиссионку, организовала работу интернет-магазина. Год назад вместе с семьей переехала в российский Междуреченск, устроилась по специальности в газету, но заработок в 30 тыс. рублей не устраивал.

«Записалась на бизнес-курсы, которые стоили 33 тыс. рублей. В рамках занятий мне предложили проанализировать, что умею и люблю делать и за что люди готовы платить. Узнав о моем умении писать тексты, помогать людям и находить информацию, тренер посоветовал обратить внимание на маркетинг в социальных сетях», – рассказывает «Курсиву» Екатерина.

Присмотревшись к интернет-сообществу Междуреченска, она поняла, что бизнес, особенно малый, активно использует возможности соцсетей. Даже у небольших магазинов и отделов есть аккаунты, которые стали площадкой для продаж. Но бизнесменам некогда лично заниматься наполнением странички.



Фото: William Potter

«Само направление показалось интересным, но пугало слово «маркетинг». Да, в Казахстане, запуская комиссионку, пользовалась интернетом для рекламы, вела свои аккаунты, но делала это по наитию, не вдаваясь в маркетинговые нюансы, не думая о целевой аудитории, о том, что тексты нужно адаптировать под покупателя. Пугала и конкуренция. Впрочем, прямо на курсах я и нашла своих первых заказчиков», – говорит предпринимательница.

В Казахстане SMM-продвижение в соцсетях оценивается от 40 до 130 тыс. тенге. Есть комплексные пакеты стоимостью от 100 тыс. тенге, в которые входят администрирование аккаунта и таргетированная реклама. Уже раскрученные аккаунты можно купить за 30–370 тыс. тенге. Кроме того, казахстанцам предлагают приобрести за 300 тыс. франшизу российского SMM-агентства по продвижению любого бизнеса в соцсетях.

Аккаунт для маникюры

Развеев страхи и убедиться, что новое дело будет перспективным, помогло участие в конференции интернет-маркетологов и SMM-специалистов сибирского региона России. На встрече Екатерина познакомилась с руководителями digital-агентств с бюджетом от полумиллиона рублей.

«На конференции увидела идеальную картину мира. Одна



Екатерина ТАМБОВЦЕВА, предприниматель

девушка открыла агентство, в котором все сотрудники работают удаленно. Средний чек в месяц от клиента – 150 тыс. рублей. У SMM-услуг высокая маржинальность. Для организации бизнеса не нужны инвестиции, только ноутбук, выход в интернет и умение собрать команду», – делится Екатерина.

После она записалась на курсы, в рамках которых узнала, как правильно продвигать аккаунты, писать тексты в соцсетях и «ловить» пользователей в воронку продаж. В частном порядке взяла мастер-класс у одного из SMM-специалистов.

Все обучение, вместе с первыми бизнес-курсами, обошлось более чем в 80 тыс. рублей.

Сегодня в числе клиентов собственного digital-агентства Екатерины как небольшие ИП, так и крупные салоны красоты, туристическое агентство, сеть ювелирных магазинов. За ведение одной страницы в соцсетях они платят 10 тыс. рублей в месяц. Это средняя цена по России. Кроме того, заказчикам предлагают услуги профессионального web-дизайнера и таргетолога, разрабатывающего стратегию точечной рекламы.

Екатерина рассказывает, что в Междуреченске, как и в целом в России, активно идут продажи именно в интернете, поэтому даже маникюры, парикмахеры и владельцы цветочных отделов считают правильным платить за профессиональное продвижение аккаунтов.

Как открыть свое маленькое СМИ

По словам предпринимательницы, интернет позволяет ее клиентам зарабатывать не только на прямых продажах, но и на своей популярности. Одна из заказчиц – парикмахер-стилист – после цикла публикаций о своих работах организовала мастер-класс для начинающих парикмахеров.

Похожие курсы открыла и сама Екатерина – учит женщин, работающих в сетевом маркетинге, вести и продвигать свои странички в соцсетях.

«Сейчас крупные компании заключают миллионные контракты на маркетинг в социальных сетях и таргетированную рекламу. По сути аккаунт – свое маленькое СМИ, одновременно и газета, и телеканал. Некоторые фирмы уже забирают бюджет с ТВ и радио и вкладывают все деньги в продвижение товара в соцсетях», – поясняет хозяйка агентства.

По ее мнению, огромный плюс онлайн-бизнеса в отсутствии территориальных ограни-

ТОЧКА ЗРЕНИЯ:



Иван ВАУЛИН, директор по продажам агентства 4like.kz:

«В Казахстане только в 2018 году сфера SMM начала развиваться активно. Если раньше лишь крупный бизнес был заинтересован в продвижении своих брендов, товаров и услуг в соцсетях, то сегодня появляется запрос и от среднего и даже малого предпринимательства.

В ответ на рост спроса на услуги SMM-менеджеров повсеместно стали открываться digital-агентства, но не все новички подготовлены с профессиональной точки зрения. В нашу сферу приходят блогеры, которым не хватает знаний по маркетингу. Но у непрофессиональных команд есть только два пути – либо прогореть, либо заняться повышением мастерства своих сотрудников и выйти на новый уровень работы. Те, кто реально хотят развиваться, обязательно займут свою нишу, так как наш рынок все еще формируется».

чений. Даже находясь в небольших городах, можно работать с клиентами из мегаполисов и других стран.

Екатерина считает, что в Казахстане ниша SMM пока занята не полностью. Если крупные компании активно пользуются цифровыми возможностями, то малому бизнесу только предстоит обратиться за помощью к профессионалам.

Покупатель на крючке

Сельский предприниматель выдавливает с рынка конкурентов из России

Житель села в Павлодарской области организовал собственный бизнес по изготовлению рыболовных снастей. Теперь в его магазине наряду с заводской российской продукцией можно приобрести инвентарь «made in Железинка».

Марина ПОПОВА, Павлодар

У воды без удочки никак

Для сельчан, живущих у реки, рыбалка – это и отдых, и хобби. Азат Бектуров из их числа. Он рыбачит с детства, а потому хорошо разбирается в приманках, грузилах и в премудростях этого увлечения. Потому решил совместить приятное с полезным и открыл специализированный магазин. Четыре года назад мужчина взял в аренду здание в родном селе Железинка. И понял, что в стране не развито производство рыболовного снаряжения – вся продукция привозная, в основном из России.

Поскольку сам с детства мастерил кое-какие снасти, Азат Бектуров задумался о том, чтобы наряду с импортным товаром реализовывать и свой, доказав, что местная продукция не хуже. Молодой человек открыл мастерскую в своем гараже, где и начал изготавливать силиконовые приманки и изделия из свинца.

«Поскольку я торгую в магазине, то общаюсь с рыбаками. Они рассказывают о своих предпочтениях по цвету, форме. И я готов делать то, что им надо. И это дает мне значительные преимущества, ведь завод выпускает рыболовные снасти по своему

усмотрению», – рассказал «Курсиву» предприниматель.

Дали удочку

«Я предлагал свои изделия магазинам Павлодара. Там их оценили. Но владельцы торговых точек сомневались, смогу ли я осилить требуемые им объемы? Ведь если они откажутся от российского товара, его необходимо чем-то заменить не в ущерб торговле», – говорит Азат Бектуров. Сдерживающим фактором стало отсутствие сырья. Так возникла идея поучаствовать в одной из государственных программ по развитию предпринимательства и получить грант. Сельчанин разработал бизнес-план, подготовил пакет документов. В багаже уже был опыт в производстве рыболовных снастей, имелось и специальное оборудование – два станка для литья приманок. Он все рассчитал верно и получил безвозмездный грант в сумме 3 млн тенге.

На полученные деньги предприниматель приобрел оборудование, а главное – сырье. В среднем в месяц на создание приманок уходит от 50 до 100 литров силикона. Из этого объема можно изготовить около 9–10 тыс. штук изделий. Все зависит от размера, формы и прочих параметров. Сырье сельский предприниматель приобретает напрямую на одном из российских заводов, сотрудничает с ним уже два года. Устраивает цена и срок поставки – до 10 дней.

По ту сторону прилавка

Рыболовные снасти – бизнес отнюдь не сезонный. Ведь есть любители летней и зимней рыбалки. Для каждого периода своя специфика у приманок, насадок, грузил. Чего категорически не приемлет сельчанин, так это сети.



Фото: Ногулеву

«Я сам рыбак и вижу, сколько гибнет из-за них рыбы», – говорит Азат Бектуров.

Недавно у сельчанина в Павлодаре появился и свой оптовый покупатель, который приобретает за раз до 2 тыс. штук приманок. Стоит отметить, что они, как правило, одноразовые. Силиконовые «жучки-паучки» выглядят как живые, и хищники перекусывают их. Впрочем, что рыбаку плохо, то торговле хорошо.

Если заглянуть по ту сторону прилавка, то бизнес выглядит примерно так. Рыбак за сезон приобретает до 200 штук одного только силиконовых приманок.

Цена одной доходит до 200 тенге и зависит от размера, сложности формы и прочих факторов. Российский товар дороже местного в два-три раза.

«Там предприятия диктуют цену. Тут я сам себе хозяин. Если себестоимость простой приманки порядка 40–45 тенге, реализую ее за 70 тенге. Оптовикам – скидки», – говорит предприниматель.

Надо сказать, что эти самые приманки буквально писк рыбацкой моды. Даже металлические блесны отходят, их берут разве что пенсионеры.

«В магазине и заводскую, и мою продукцию покупают. Мно-

гие рыбаки хотят отличаться от всех, иметь свой цвет приманок. Кто-то хочет только все черное с красными хвостиками, кто-то предпочитает другие цвета. Могу любого цвета и формы изготовить», – говорит местный производитель.

Не так давно Азат Бектуров расширил свой ассортимент, начав пошив чехлов для рыболовного снаряжения. Для этого приобрел швейную машинку, нашел выгодного поставщика ткани, закупил нитки, липучки, опробовал сам – и результатом остался доволен.

На очереди у предпринимателя – переезд на производственную

базу. Местные власти выделяют под бизнес помещение. Теперь сельский бизнесмен подыскивает себе работника.

«Не хочется ошибиться. Привык во всем рассчитывать только на себя. Но дополнительные руки нужны, ведь у меня еще и магазин. К тому же это одно из условий выделения гранта – создание одного рабочего места», – говорит предприниматель.

А еще у него есть мечта – станок с числовым программным управлением, чтобы любую форму приманки изготовить. Предприниматель уверен, пока рыба будет водиться, его бизнес не заглохнет.

Стоим на распутье

Как долго и кем будет востребована казахстанская нефть?

Несмотря на сегодняшний активный спрос на нефть, век нефтяной индустрии идет к своему закату. В мире наблюдается тенденция к замене топлива из углеводородного сырья на более легкие, возобновляемые источники энергии. Какую стратегию развития должен выбрать Казахстан, чтобы не отстать от мирового прогресса и не потерять доходы от своего главного экспортного продукта?

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Прошлое и настоящее

По итогам 2018 года нефтегазовый комплекс обеспечил более 20% ВВП республики, две третьих поступлений в Национальный фонд, около 62% товарного экспорта и половину прямых иностранных инвестиций. При этом, по данным British Petroleum (BP), Казахстан в числе первых пяти стран, которые с 1990-го по 2018 год нарастили добычу нефти более чем в три раза. По информации же ОПЕК, РК входит в топ-10 стран-экспортеров нефти.

«Главной тенденцией мирового рынка является рост спроса на углеводороды. Долгосрочные прогнозы всех ведущих энергетических компаний мира также демонстрируют сохранение ведущей роли нефти и газа в структуре энергоресурсов планеты в обозримой перспективе», – сказал заместитель председателя Ассоциации «Kazenergy» Узакбай Караалин, выступая на международной научно-практической конференции «Казахстанская нефть: прошлое, настоящее и будущее», прошедшей 1 сентября в Атырау. К примеру, согласно исследованиям BP, доля нефти и газа в спросе на энергоресурсы в 2040 году составит более 53%.

Между тем в мире наблюдается тенденция завершения периода легкоизвлекаемой нефти. По



Нефтехимия:

- В Азиатско-Тихоокеанском регионе – рост со 160 млн т до 300 млн т в год
- В Северной Америке – с 60 млн т до 90 млн т в год
- На Ближнем Востоке – с 40 млн т до 110 млн т в год

прогнозу другой нефтегазовой компании – Exxon Mobil и Общества инженеров-нефтяников (SPE), к 2030 году только половина жидких углеводородов будет производиться из традиционных месторождений на суше. Другая половина придется на низкопроницаемые коллекторы, шельфовые и глубоководные месторождения. По данным исследовательской и консалтинговой группы по энергетике Wood Mackenzie, с 1990 года морские проекты обеспечивают около 20% прироста запасов нефти на планете.

«При этом практически каждое недавно открытое месторождение обладает набором проблемных факторов, значительно увеличивающих финансовые и временные затраты», – отмечает Узакбай Караалин.

К примеру, при реализации Кашаганского проекта консорциум недропользователей столкнулся с необходимостью применения принципиально новых технологических решений и вложения значительных инвестиций, а также коллизией вокруг статуса Каспия. Все это в совокупности не позволило приступить к масштабному освоению в сжатые сроки. Эксперт считает, что опыт Кашагана станет отправной точкой для реализации других потенциально крупных проектов на шельфе Каспия.

Кому нужна нефть

С 1996 года наблюдается последовательный рост потребления нефти со стороны развивающихся стран. В 2014 году эти государства опередили страны-участницы Организации

экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по спросу на нефть, в 2017 году – побили рекорд ОЭСР по максимальному показателю. Определяющим фактором в такой динамике являются объемы спроса со стороны Китая и Индии. По данным Международного энергетического агентства, если десять лет назад Китай потреблял менее 9 млн баррелей нефти в сутки, то в 2019 году ожидается около 13,5 млн. Похожая ситуация наблюдается в Индии, где спрос вырос с 3 млн до 5 млн баррелей в сутки.

Уже не топливо, но продукт

Вместе с тем во всем мире идет процесс постепенного перехода от главенства применения нефти и газа в транспортной сфере в сторону промышленности. То

есть нефть становится интересна как сырье для производства не только топлива, но и продукции нефтехимии.

«Емкость глобального химического рынка сейчас составляет порядка \$4,5 трлн, что сопоставимо с ВВП Японии. Между тем в ближайшие 15 лет ожидается удвоение размера данного рынка», – отмечает Узакбай Караалин.

По его данным, за последние 40 лет спрос на пластик в мире вырос практически в 10 раз. По данным Международного энергетического агентства, в ближайшие 30 лет производство базовой нефтехимии – олефинов и ароматических веществ – в Азиатско-Тихоокеанском регионе достигнет 300 млн т в год против 160 млн т сегодня. В Северной Америке произойдет

рост с 60 млн т до 90 млн т, на Ближнем Востоке – с 40 млн т до 110 млн т.

При этом Казахстан определено отстает в вопросе формирования нефтегазохимического комплекса. Текущие объемы экспорта базовой нефтехимии составляют около \$70 млн. Доля производства нефтепереработки и нефтехимии в ВВП страны ниже 2%. Валовая добавленная стоимость и производительность труда в нефтегазохимии составляет \$17 тыс. на человека в год. Возможно, ситуация изменится с вводом в эксплуатацию интегрированного газохимического комплекса в Атырауской области, строительство которого ведется на данный момент.

До 2080 года

Аналогичного мнения придерживается и другой эксперт – Арман Сатимов, советник председателя Ассоциации «Kazenergy». По его словам, потребление нефти снизится в транспорте, а в нефтехимии увеличится. Следующие 30 лет суточное потребление нефти вырастет с 94 млн баррелей до 110 млн.

«Необходимо учитывать, что практически любые металлы будущего для автомобилей и самолетов будут представлять собой не металл, а композитный пластик», – отмечает спикер.

В связи с сильной конкуренцией со стороны газа и других источников энергии потребление угля снизится с 5,6 млрд т до 3,5-4,5 млрд т в год. Потребление газа вырастет на 30-40% – с 3 трлн куб. м до 5 трлн куб. м в год. Вырастет и спрос на атомную энергию. К уже действующим и строящимся 350 атомным электростанциям (АЭС) добавятся еще 150 АЭС.

Однако, по данным эксперта, к 2030 году ожидается снижение потребления нефти. Согласно прогнозу концерна Shell, разработанному до 2100 года, по так называемому «небесному сценарию» потребность в нефти будет существовать у людей приблизительно до 2080 года. Наступает эра возобновляемых источников энергии.

Замкнутый круг правосудия

Спор между ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй» и ТОО «Аст-Юг Холдинг» длится почти два года. За это время предприятие-истец оказалось ответчиком, которого еще и обязали выплатить «долг».

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ, Усть-Каменогорск

Специализированный межрайонный экономический суд города Алматы под председательством судьи Сауле Басканбаевой установил, что начиная с 2015 года представители ТОО «Аст-Юг Холдинг» стали тайно скупать доли участников ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй». За полтора года, нарушив действующее законодательство, что было также установлено судом, они незаконно приобрели 38% долей (решение суда от 14 декабря 2017 года).

Напомним, согласно статье 31, пп. 2.2 Закона «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» участники ТОО пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли выбывающего участника. То есть, продавая свою долю, выходящие из ТОО сначала должны были предложить ее остальным участникам и только после отказа могли продать посторонним. Этого сделано не было.

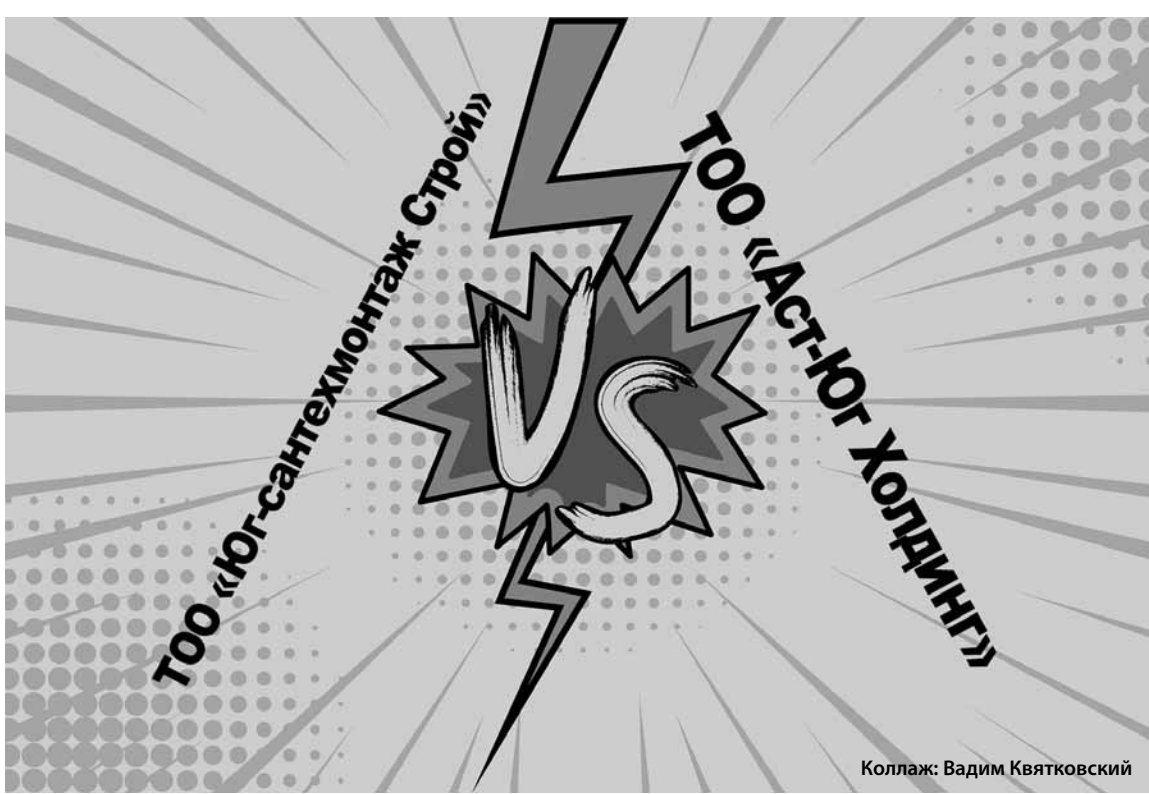
«В результате незаконной закупки долей предприятие было буквально захвачено: проведено собрание, на котором ТОО «Аст-Юг Холдинг» назначило руководителем свое аффилированное лицо. Незаконность этих действий была доказана в судах всех инстанций», – рассказывает «Курсиву» юрист, представляющий интересы ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй», Еркинбек Садыков.

По новому кругу

Казалось, все спорные вопросы решены в судебном порядке. Но, по мнению юриста Еркинбека Садыкова, вопреки решениям судов, вступившим в законную силу, противоправные действия ТОО «Аст-Юг Холдинг» продолжались. Теперь они выступили в качестве истцов.

«Согласно Гражданско-процессуальному кодексу (ГПК) производство по делу между теми же сторонами, по тому же предмету и основаниям было вполне обоснованно и 31 января 2019 года прекращено судьей Бахытбеком Елшибековым в Кызылординском экономическом суде, но судебная коллегия по гражданским делам Кызылординского областного суда под председательством Жанат Оспановой отменила это определение, направив дело на новое рассмотрение (определение от 4 апреля 2019 года)», – рассказывает Еркинбек Садыков.

Юриста, представляющего интересы ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй», возмущает и то, что Кызылординский экономический суд, по его словам, оставил без



Коллаж: Вадим Квятковский

внимания многочисленным запросам, ходатайства и заявления о фальсификации доказательств ТОО «Аст-Юг Холдинг».

Суд всегда прав?

Между тем, как утверждает Еркинбек Садыков, только за год, прошедший после вступления в законную силу решения Верховного суда, дело к рассмотрению Кызылординским городским судом назначалось три раза, Кызылординским экономическим судом – четыре раза, Кызылординским областным судом – пять раз... В общей сложности – 12 раз.

Любопытный момент: представители сторон проживают в Усть-Каменогорске, Алматы, Шымкенте, откуда им приходится каждый раз приезжать.

«Иначе как судебной волокитой это не назовешь. Рассудите

сами, рассмотрение гражданского дела было однажды назначено даже на праздник – 22 марта. Его, естественно, пришлось перенести», – рассказывает Еркинбек Садыков.

Факты – вещь упрямая

На следующий круг судебных разбирательств спор между двумя ТОО пошел, когда ТОО «Аст-Юг Холдинг» потребовало от участника ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй» возмещения расходов, возникших якобы во время закупки долей. Согласно материалам дела Специализированного межрайонного экономического суда Кызылординской области от 20 июня 2019 года, вначале был заявлен иск на возмещение дополнительных 37 млн тенге.

«ТОО «Аст-Юг Холдинг» мотивировало свое обращение в суд так: общий фактический расход

по приобретению долей составляет почти 121 млн тенге, а не 34 млн, как было установлено судом ранее. В ходе судебного заседания истец увеличивает сумму еще на 50 млн тенге, якобы потраченных на приобретение одной из долей. Вот только выяснилось, что на 35 млн тенге сделки вообще не было, а документы по другой сделке на 81 млн тенге, предоставленные в суд, составлены после вступления вышеуказанного решения в силу и были поддельными, о чем была извещена прокуратура», – рассказывает «Курсиву» Еркинбек Садыков.

В результате своим решением межрайонный экономический суд Кызылординской области 20 июня 2019 года отказал в удовлетворении предмета иска – взыскании 87 млн тенге, потребовав с ТОО «Аст-Юг Холдинг» в пользу участника ТОО «Юг-

сантехмонтаж Строй» взыскать понесенные расходы в сумме 1,58 млн тенге. Но при этом суд по своей инициативе с двух участников ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй» взыскивает другую сумму – 14,8 млн тенге – как разницу между суммами, указанными в договорах купли-продажи долей и зарегистрированными в Депозитарии.

«Парадокс в том, что до этого ТОО «Аст-Юг Холдинг» не просило взыскать эту сумму. Выходит, суд по своей инициативе вышел за пределы иска и опять же по собственной инициативе изменил предмет и основание иска, что само по себе недопустимо», – возмущается Еркинбек Садыков.

Получается, что вопреки постановлению Верховного суда, вступившему в законную силу еще в июле 2018 года, СМЭС Кызылординской области выносит свое – иное – решение, где ответчик не только уже выступил истцом, но и частично выиграл дело.

28 августа текущего года судебная коллегия по гражданским делам Кызылординского областного суда под председательством Адилходи Шигамаева это решение поддержала.

«Суд первой инстанции правильно определил и выяснил круг обстоятельств, имеющих значение для разрешения данного дела, принял предусмотренные законом меры к проверке доводов и возражений сторон», – пояснил на суде Адилходи Шигамаев, добавив, что постановление вступает в законную силу с момента оглашения.

Комментировать данную ситуацию в ТОО «Аст-Юг Холдинг» отказались. В свою очередь, в ТОО «Юг-сантехмонтаж Строй» сообщили, что сдаваться не намерены и будут добиваться восстановления нарушенных прав.

Новая перспектива для аграриев

Учитывая климатические условия в западном регионе Казахстана, актюбинские ученые-селекционеры предлагают аграриям наряду с зерновыми культурами активно внедрять масличные, в том числе сафлор.

Виктория БОРОДИНА, Актобе

Из хобби в науку

Селекцией этой относительно новой для сельхозпроизводителей культуры на Актюбинской опытной станции занимаются около 15 лет. Заведующая отделом земледелия и сафлора, кандидат сельскохозяйственных наук **Айбатша Жубанышева** рассказывает, что сначала для нее это было хобби, но потом увлечение переросло в дело всей жизни. Семена сорта собственной селекции, адаптированного к местным условиям, удалось получить лишь через шесть лет после начала работ. Проследив «родословную» семян, ученые выяснили, что они имеют турецкое происхождение, и назвали сорт «Ахрам», в переводе это означает плодovitый.

«Эта масличная культура имеет белые семечки и похожа на колючку. Колючесть – признак засухоустойчивости», – отмечает Айбатша Жубанышева. По ее словам, за последние двадцать лет Юго-Восточный район, а это Поволжье, Саратов, Западный Казахстан, претерпел глобальное потепление. Количество засушливых лет стало увеличиваться по сравнению с прошлым веком. И поэтому аграриям необходимо возделывать такие культуры, которые могут в этих условиях давать урожай. Тогда как традиционная пшеница в этом веке уже дает меньше урожая, считает кандидат сельскохозяйственных наук.

К примеру, в засушливом 2011 году пшеница дала всего 1–1,5 центнера с га, а на полях, засеянных сафлором, полу-

чили по 5 центнеров с га. Для возделывания этого растения применяется та же агротехника, что и при выращивании других сельхозкультур. Однако норма высева сафлора в пять раз меньше, чем пшеницы. Если пшеницы высевают 100 кг на га, то сафлора на ту же площадь достаточно и 20 кг.

Выгодная экономия

«При возделывании сафлора можно собрать максимальный урожай 15–16 центнеров с га, но даже при 3 центнерах с га

60 тыс. тенге за тонну, это считается хорошей ценой», – уверена Айбатша Жубанышева.

Однако чтобы получить приличный урожай, нужно соблюдать технологию возделывания сафлора, то есть обрабатывать поля осенью и сеять ранней весной, в конце апреля. Иначе земля начнет высыхать и растение не сможет накопить влагу и, соответственно, прорасти. В среднем же сафлор дает такой же урожай, что и пшеница.

В этом году в Актюбинской области под посевные площади

засеяли 700 га и получили 560 т семян. Сейчас сафлор выращивают в таких районах, как Хобдинский, Хромтауский. Допустим, в Уиле мы не сможем выращивать подсолнечник, но вполне можно возделывать там сафлор, опять-таки из-за его засухоустойчивости», – делится г-жа Жубанышева.

Высокий спрос и новый сорт

Селекционные работы по сафлору проводятся не только в Актюбинской области, но и

ценится тем, что по качеству оно приближено к оливковому. В США, к примеру, работают над выведением сортов, способных еще более улучшить качество сафлорового масла – с более высоким содержанием олеиновой кислоты.

Несколько лет назад специалисты Актюбинской сельскохозяйственной опытной станции вывели еще один сорт сафлора, который получил название «Акбаян». Этот сорт также колючий (засухоустойчивый)

разрешение на использование культуры, семена можно продавать и селекционеры могут получать патент.

«Работаем над тем, чтобы содержание масла было в нем не меньше, чем у районированного сорта южного происхождения «Акмай». Он нам не подходит, потому что он раннеспелый, невысокого роста и низкоурожайный в наших условиях. Те сорта, которые мы создаем, позднеспелые. Они сейчас вовсю растут, тогда как зерновые уже убирают, раннеспелые сорта уже созрели», – поясняет Айбатша Жубанышева.

Уборка сафлора в Актюбинской области проходит в сентябре-октябре. Кроме того, если зерновые вовремя не убрать, то они осыпаются, сафлор же этому не подвержен. В последнее время сафлор стал очень востребован, проблем со сбытом сельхозпроизводители не испытывают, говорят специалисты в сфере сельского хозяйства. Завод по переработке масличных культур, действующий в Хромтау, сейчас загружен не на полную мощность из-за нехватки сырья, отмечает Айбатша Жубанышева. Есть возможность поставлять сафлор в Китай. Там из шелухи этого растения, предварительно ее спрессовав, изготавливают мебель. В Украине производят гранулированный корм.

«На нас выходили турецкие компании, представители международной организации пищевых красителей, расположенной в США, посредники итальянской компании, спрашивали, можем ли мы поставлять сафлоровый чай. Также нашим сафлором интересовались селекционеры из Астрахани и Самары. Просили сделать обмен», – говорит Айбатша Жубанышева, объясняя высокий спрос на эту культуру. В будущем селекционер планирует получить патент на производство сафлорового чая, который обладает рядом лечебных свойств.



Фото: Viktor Kovtun

сельхозпроизводитель получает условно чистый доход. А если возделывать пшеницу, то нужно обязательно снять 5 центнеров, чтобы покрыть убытки. То есть экономически очень выгодно возделывать сафлор. В этом году фермеры продавали сафлор по

отвели 800 тыс. га, 11 тыс. га из них занимает сафлор. Впервые внедрять эту культуру здесь начали в 2015 году в Мартукском районе на базе семеноводческого хозяйства «Дина». «В первый же год с 500 кг наших семян получили 22 т урожая. Затем

в Жамбылской, Южно-Казахстанской и Алматинской областях. В мире большое внимание изучению этой сельхозкультуры уделяют в Индии, Китае и США. Как говорит собеседница «Курсива», растительное масло, получаемое из сафлора,

и высокоурожайный. С 2017 года «Акбаян» проходит госсортоиспытание, которое проводится в течение трех лет. После успешных испытаний выдается

Как заработать на карпах

Имея изначальный капитал в \$300, таразский предприниматель сумел раскрутиться и построить крупное рыбное хозяйство

Используя воды реки Талас, жамбылский предприниматель Руслан Сауранбаев создал искусственный водоем для разведения карпов. В ближайшее время он планирует выращивать осетровых и африканского сома. Кроме того, уже развивает смежный бизнес – строит площадки для семейного отдыха с возможностью ловить рыбу и готовить блюда из нее у водоема.

Темурлан ТУРДАЛИН, Тараз

В марте этого года **Руслан Сауранбаев** запустил в свой искусственный водоем 11 тонн сеголеток – годовалых мальков карпа. Уже через пару месяцев – в октябре-ноябре – он намерен продать 60–70 тонн взрослых особей, при этом оставив для дальнейшего размножения и роста еще около 100 тонн.

«Весной мальки были весом около 30 граммов, за полгода это уже 1–1,2-килограммовые рыбы. У меня уже есть оптовики, которые согласны забрать их по 500 тенге за килограмм – сами выловят, взвесят и увезут. Рыночная же цена карпа около 800 тенге за килограмм», – рассказал бизнесмен.

Отдавать ценный продукт по низкой цене он готов потому, что при продаже в розницу своими силами последуют затраты на открытие торговых точек, новые штатные единицы, лов, транспортные расходы. А это отвлечет его от дальнейших планов с большим заделом на будущее.



Откуда стартовый капитал?

Около 10 лет назад Руслан купил земельный участок на окраине Тараза за \$300 и построил на нем многоквартирное общежитие. После очередного подорожания недвижимости сумел его удачно продать. Потом помог взлет курса доллара. Уже с приличным состоянием он попробовал себя в логистике – купил два склада в Алматы, а когда дело не пошло, вернулся домой и решил открыть рыбное хозяйство. В общей сложности на это дело у предпринимателя ушло около 28 млн тенге.

«Посоветовавшись с супругой, мы решили построить водоем для разведения рыб на моей родине – на окраине села Жасоркен Жамбылского района. Взяти у государства в аренду около 6 га земли, заложить все свое имущество. И на полученные деньги, в прямом смысле слова на ровном месте, с помощью спецтехники стали рыть водоем. Два экскаватора, погрузчик и несколько грузовиков за два месяца сделали свое дело: габариты озера – 50 м на 350 м, глубина – от 3 до 6 м, с одной стороны водоема сооруди-

ли высокую дамбу», – рассказал «Курсиву» Руслан Сауранбаев.

Многотысячное семейство в одном доме

Мальков карпа Руслан закупил в одном рыбном хозяйстве в городе Шардаре Туркестанской области. Помимо этого, он запустил в водоем и особей постарше, с расчетом на нерест и возобновление потомства. Бизнесмен уверен, что зарыбление обеспечено на будущие лет пять. Карп, по его словам, живет до 10 лет, при этом набирая вес до 10 килограммов.

«Прикармливаем дроблеными и размягченными паром кукурузой и ячменем, примерно по 15–20 килограммов в день. Вода ведь проточная, поэтому в водоеме много естественного корма. Плюс в живой воде рыба быстрее растет. Еще одно преимущество – это 70–80%-ная выживаемость мальков в такой теплой, с температурой около 20 градусов, воде. Оставшиеся после предстоящей продажи около 100 тонн рыбы будем откармливать. Конечно, у нас еще нет зимнего опыта, но я знаю, что на глубине в 6 метров вода даже зимой не сильно холодная. Рыба будет зимовать там», – поделился бизнесмен.

«Перепишь» население

Предприниматель рассказал, что примерное количество рыбы высчитала приезжавшая для обследования группа рыбных инспекторов. Тестовый забор осуществлялся с помощью сетей разных размеров. По словам Руслана Сауранбаева, специалисты устанавливали их в разных местах, в определенное время, затем вынимали сети и взвешивали рыбу. После чего было



Фото: Rostislav Stefanek

вычислено, сколько ее и какого возраста имеется в водоеме.

«Мне сказали, что сейчас тут около 120–130 тонн. А через два месяца, по прогнозам, будет уже около 170 тонн. Кстати, с карпом могут спокойно уживаться сазан, амур, толстолобик. Может, в будущем запустим сюда и эти виды рыб», – говорит бизнесмен.

Руслан планирует построить рядом еще два водоема, но уже для осетровых и африканского сома. Он считает, что и эта рыба тоже будет очень востребована: 30-граммовый сом за три месяца набирает вес до 1–1,2 килограммов.

Планы громадье

Помимо сельхознаправления, предприниматель собирається

открыть и полноценную зону отдыха с бассейном, юртами, производить молочные продукты – кумыс и шубат. Летняя терраса уже принимает гостей из областного центра.

«Многие люди устали от ресторанов и кафе и хотят отдохнуть на свежем воздухе. Мы уже сдавали наше летнее кафе на 60 человек для проведения корпоративов, дней рождения, куда-либо. В будущем планируем создать условия, чтобы человек с семьей, детьми, заняв беседку с топчаном, мог порыбачить и тут же из пойманной рыбы сварить еду – кто уху, а кто – котлет. Все необходимые кухонные принадлежности будут в наличии», – поведал собеседник.

В шаговой близости от водоема уже возводится современный бассейн со всей инфраструктурой. Чуть дальше предполагается установить несколько юрт для любителей этноотдыха. Для этих целей были взяты 20 млн тенге в кредит в МФО «Атамекен-Тараз» на пять лет под 4% годовых.

Как поделился предприниматель, он не отказался бы и от субсидий. Но, по словам Руслана Сауранбаева, помощь от государства предоставляется только тем рыбным хозяйствам, которые взяты в аренду у соответствующих госорганов. В долгосрочных планах бизнесмена – выкупить землю у государства в частную собственность после окончания аренды.

ОБЩЕСТВО

МНЕНИЕ

Цифровое надувательство

Чтобы взять кредит, мошенники чаще всего используют чужие документы



Марат БЕКЖАНОВ, генеральный директор Solva:

«Рост популярности сервисов по цифровому оформлению кредитов сказался на увеличении числа попыток мошенничества. В микрофинансовых организациях ведут учет таких попыток, выявляя определенные корреляции.

Согласно данным, сгенерированным экспертами микрофинансового рынка, наибольшее число подозрительных заявок, которые с высокой долей вероятности можно считать мошенническими, поступает в крупнейших городах и самых густонаселенных областях страны. Примечательно, что пик подозрительных заявок пришелся на март и апрель, что связано с сезонными праздниками и возросшей экономической активностью после зимних холодов. Наиболее популярная сумма по подозрительным заявкам – от 100 тыс. до 250 тыс. тенге.

Мегаполисы в лидерах

В частности, за первое полугодие текущего года рекорсменами по числу подозрительных заявок стали Алматы (7,2%), Нур-Султан (7,8%) и Шымкент (6%). Также достаточно высокая доля заявок, отмеченных как потенциально мошеннические, была зафиксирована в Алматинской (22,2%), Туркестанской (64%), Кызылординской (18,8%), Атырауской (11,2%) и Карагандинской (13,1%) областях. При этом в Алматы и Алматинской области отмечается и достаточно высокое количество повторных заявок от тех же подозрительных заявителей.

Одна из причин, объясняющих эти данные, заключается

в том, что южные регионы Казахстана являются наиболее густонаселенными, отсюда поступает множество заявок на оформление кредитов онлайн. Определенную роль играют и такие факторы, как высокий уровень безработицы и относительно более низкий уровень жизни. Более того, при переезде в мегаполисы для определенной части молодежи из регионов эти факторы какое-то время продолжают действовать.

Наименьшее число подозрительных запросов на выдачу кредитов было отмечено в Северо-Казахстанской (9,2%) и Костанайской (8,6%) областях, где доля взрослого населения выше, чем на юге.

Антифрод не спит

Среди основных приемов, которые применяют мошенники, чтобы получить заем, использование подложных данных по чужим документам. Поскольку в случае с онлайн-оформлением кредита посещать отделение микрофинансовой компании не нужно, мошенники надеются, что их попытки увенчаются успехом. Однако благодаря современным системам скоринга, позволяющим обработать значительный массив информации, включая клавиатурный почерк, за чрезвычайно короткое время, все подозрительные заявки отклоняются.

Поскольку у компаний, занимающихся выдачей кредитов онлайн, не предусмотрены личные встречи клиента и кредитного менеджера, используемые в этом сегменте скоринговые модели зачастую более совершенны, чем во многих коммерческих банках.

Стоит отметить, что, несмотря на простоту процесса оформления кредита, здесь работают сложные технологические алгоритмы оценки потенциального заемщика. Кредитная заявка и кредитная история проходят машинный анализ, применяются новейшие методы идентификации, аутентификации, антифрод-решения. Анализируя полученный объем данных, система автоматически выявляет подозрительные заявки и отклоняет их».

В КАКИХ РЕГИОНАХ ЗАФИКСИРОВАНО БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОДОЗРИТЕЛЬНЫХ ЗАЯВОК НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТОВ



НАИМЕНЬШЕЕ ЧИСЛО ПОДОЗРИТЕЛЬНЫХ ЗАПРОСОВ НА ВЫДАЧУ КРЕДИТОВ

Хранители будущего

Свыше 52 тыс. единиц отработавших источников ионизирующего излучения хранится на территории бывшего Семипалатинского полигона

Национальный ядерный центр РК предоставил возможность долговременного хранения радиоактивных отходов сотням предприятий Казахстана, занимающихся металлургией, химическим, нефтехимическим и топливным производством, машиностроением, а также добычей и переработкой полезных ископаемых.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Начиная с 1995 года на хранение принято более 52 тыс. единиц отработавшего свой ресурс оборудования, относящегося к категории различных открытых и закрытых источников ионизирующего излучения на основе естественных и искусственных радиоактивных веществ.

Опасно для жизни

Как рассказала «Курсиву» ученый секретарь Института атомной энергии Национального ядерного центра РК доктор PhD Людмила Ерыгина, в результате испытаний ядерного оружия и деятельности различных предприятий в стране скопилось значительное количество побочных биологически и технически вредных веществ – радиоактивных отходов. Кроме того, в промышленности, медицине, сельском хозяйстве использовались десятки тысяч источников ионизирующего излучения.

«Отработавшие свой ресурс закрытые радиоактивные источники ионизирующего излучения представляют собой класс опасных радиоактивных отходов, поскольку большинство из них содержат радиоактивные материалы высокой удельной активности. В связи с этим выход за пределы физических барьеров даже небольшого количества радиоактивного материала источника может вызвать загрязнение окружающей среды и представлять угрозу для здоровья людей», – отмечает Людмила Ерыгина.

Специальное хранение

Оборудование, относящееся к категории источников ионизирующего излучения, активно используется в онкологических диспансерах для лечения больных, на промышленных предприятиях самых различных направлений и в работе геологических партий. Разумеется, на их территории организовать длительное хранение радиоактивных отходов очень сложно, а иногда и просто невозможно. Да и особой необходимости в этом



Фото предоставлено Институтом атомной энергии НЯЦ РК

нет. Гораздо экономичнее было построить централизованный комплекс для длительного хранения радиоактивных отходов с соблюдением всех норм безопасного обращения. Идеальным местом для этих целей стала территория бывшего Семипалатинского полигона.

«За годы независимости Казахстана было обследовано более 60% территории полигона, а это свыше 10 тыс. кв. км. Пока наши исследования говорят о том, что на долю участков, загрязненных радиоактивными отходами, приходится менее 1% от общей площади исследованной территории. Мы настоятельно рекомендуем оградить от физического проникновения любых посторонних лиц на участок площадью 10 кв. км», – пояснил в комментариях «Курсиву» директор Института радиационной безопасности и экологии Национального ядерного центра РК Асан Айдарханов.

МНЕНИЕ

Виталий ЯКОВЛЕВ, главный специалист Института атомной энергии НЯЦ РК:



«С 1995 года на долгосрочное хранение на комплекс «Байкал-1» было принято в общей сложности более 52 тыс. различных открытых и закрытых источников ионизирующего излучения на основе естественных и искусственных радиоактивных веществ. Из них около 3 тыс. т различных твердых радиоактивных отходов. При этом пик приема радиоактивных отходов подобного клас-

са пришелся на период с 1995 по 2004 год. За это время было принято 39 тыс. единиц хранения. На хранение стенового комплекса «Байкал-1» принимает не только оборудование стандартных размеров, но и крупногабаритные установки и приборы. Среди них такие, как «Колос», «Стебель», «Стерилизатор» и другие. Их значительные габариты и большой вес не позволяли извлечь из них источники ионизирующего излучения с использованием технологического оборудования комплекса

Краеугольный камень

По словам Людмилы Ерыгиной, ученые Курчатова, по сути, работают на перспективу. В зависимости от свойств радиоактивного материала, периода его полураспада, который может составлять сотни и даже тысячи лет, не исключена возможность

того, что за это время будут разработаны технологии по дальнейшей переработке радиоактивных отходов для различных нужд производства, медицины, геофизики и других направлений жизнедеятельности человека. Поэтому долговременное хранение радиоактивных отходов в дальнейшем предполагает их переработку.

Для обеспечения длительного безопасного хранения высоко- и среднеактивных радиоактивных отходов загружаются в чехлы и оболочки, изготовленные из высоколегированной стали, стойкой к воздействию коррозии. А затем чехлы опускаются в специальные заглубленные железобетонные хранилища, способные оставаться в невредимом состоянии на протяжении многих сотен лет.

По словам экспертов, работа по исследованию возможности переработки части накопившихся в Казахстане радиоактивных отходов уже активно ведется.

«Байкал-1». Пришлось искать специализированные предприятия, которые имеют технологические возможности разборки крупных установок. В июне 2017 года был заключен договор на выполнение работ по обращению с крупногабаритными радиоизотопными приборами, содержащими источники ионизирующего излучения. Разборка установок и приборов проходила на базе ТОО «МАЭК-Казатомпром».

Понадобилось около двух лет, чтобы осуществить задуманное. В июне 2019 года мы завершили этот важный проект».

Битум вне закона

В ЗКО осужденного на 5 лет бизнесмена освободили от тюремного срока. Еще пятерым предпринимателям, обвиняемым в незаконном вывозе битума из РФ, в ходе пересмотра судебного дела сроки лишения свободы уменьшили на 2 года.

Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск

Напомним, следствие в отношении шести бизнесменов, занимавшихся реализацией битума на территории ЗКО, началось в сентябре 2017 года по факту задержания пяти автомашин с битумом из Оренбургской области сотрудниками ДКНБ. Ввоз битума был признан незаконным на основании межправительственного соглашения между РФ и РК о запрете вывоза нефтепродуктов с территории России в Казахстан. 29 января 2019 года специальным судом по уголовным делам ЗКО

фигурантам дела был вынесен обвинительный приговор с наказанием в виде лишения свободы от 5 до 10 лет. 12 сентября состоялось оглашение приговора по повторному рассмотрению дела, которого добились адвокаты осужденных. По их мнению, в ходе следствия были допущены серьезные нарушения процессуального законодательства. Повторный суд счел указанные нарушения незначительными, но это не помешало заменить одному из бизнесменов тюремное заключение на условное наказание.

Ввозили не как битум

В ходе оглашения приговора судья Кайрат Утешев пояснил, что следствием не было доказано создание бизнесменами транснациональной группировки. Но, по его словам, вина подсудимых очевидна: вопреки действующему межправительственному соглашению между РФ и РК о запрете вывоза с территории России битума, уральские предприниматели его вывозили, выдавая за резинобитумное вяжущее (РБВ), ввоз которого в Казахстан разрешен.

В итоге суд приговорил директора ТОО «Sundex» Кайрата Намазбаева, как организатора преступной группировки, к 8 годам лишения свободы без конфискации имущества. Директор завода по производству РБВ ООО «Номад-Инвест» в Оренбургской области Тимур Калиев, безработный Жандос Каирбаев, руководитель ИП «Ика» Айбек Балтурманов и директор ТОО «Ремарк максимум» Нурлан Кенженов также были признаны виновными и приговорены к 6 годам лишения свободы.

В отношении директора ТОО «Мухтаров» Бахытжана Жакаева, ранее приговоренного к 5 годам лишения свободы, принято решение заменить ему наказание на 1,5 года условного срока. Он был признан виновным по ст. 216 УК РК «Совершение действий по выписке счета-фактуры без фактического выполнения работ, оказания услуг, отгрузки товаров», его причастность к ОПГ не была доказана.

Суд постановил взыскать с осужденных в пользу государства 3,9 млрд тенге, добытых преступным путем.

Кому можно?

Ранее, во время судебных прений, Кайрат Намазбаев заявил, что считает судебное разбирательство в отношении него и его компаньонов рейдерским захватом.

«По заявлениям свидетелей, в 2017 году пять компаний завозили в ЗКО битум из России. Но ДКНБ выбрал в качестве преступной группировки именно нас. Возможно, потому, что мы никому не давали «откаты». Угрозами нас хотели склонить к тому, чтобы мы признались в создании транснациональной группировки. Мы бизнесмены, а не бандиты», – высказался Намазбаев.

Адвокат Намазбаева и Калиева Рашид Хисаметдинов пояснил СМИ, что ожидал оправдательного вердикта.

«Мы написали свыше 40 ходатайств о том, что дело рассматривалось с серьезными нарушениями. Ни одно доказательство их вины по закону не собрано. Приговор мы будем обжаловать», – пояснил г-н Хисаметдинов.