



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ТРУБА НЕ ДУРА

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СТРАХОВЩИКИ ЖДУТ ПЕРЕМЕН

стр. 7

КОЛЕСО:
ПОЧТИ НЕВИДИМЫЕ ГИБРИДЫ

стр. 8

LIFESTYLE:
ПЕДАЛИ И ДАЛИ

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Объединяй и властвуй

Три банка, освобожденные регулятором от процедуры AQR, продолжают заниматься слиянием. Официально они ход сделки не комментируют, но «Курсиву» удалось узнать некоторые подробности.

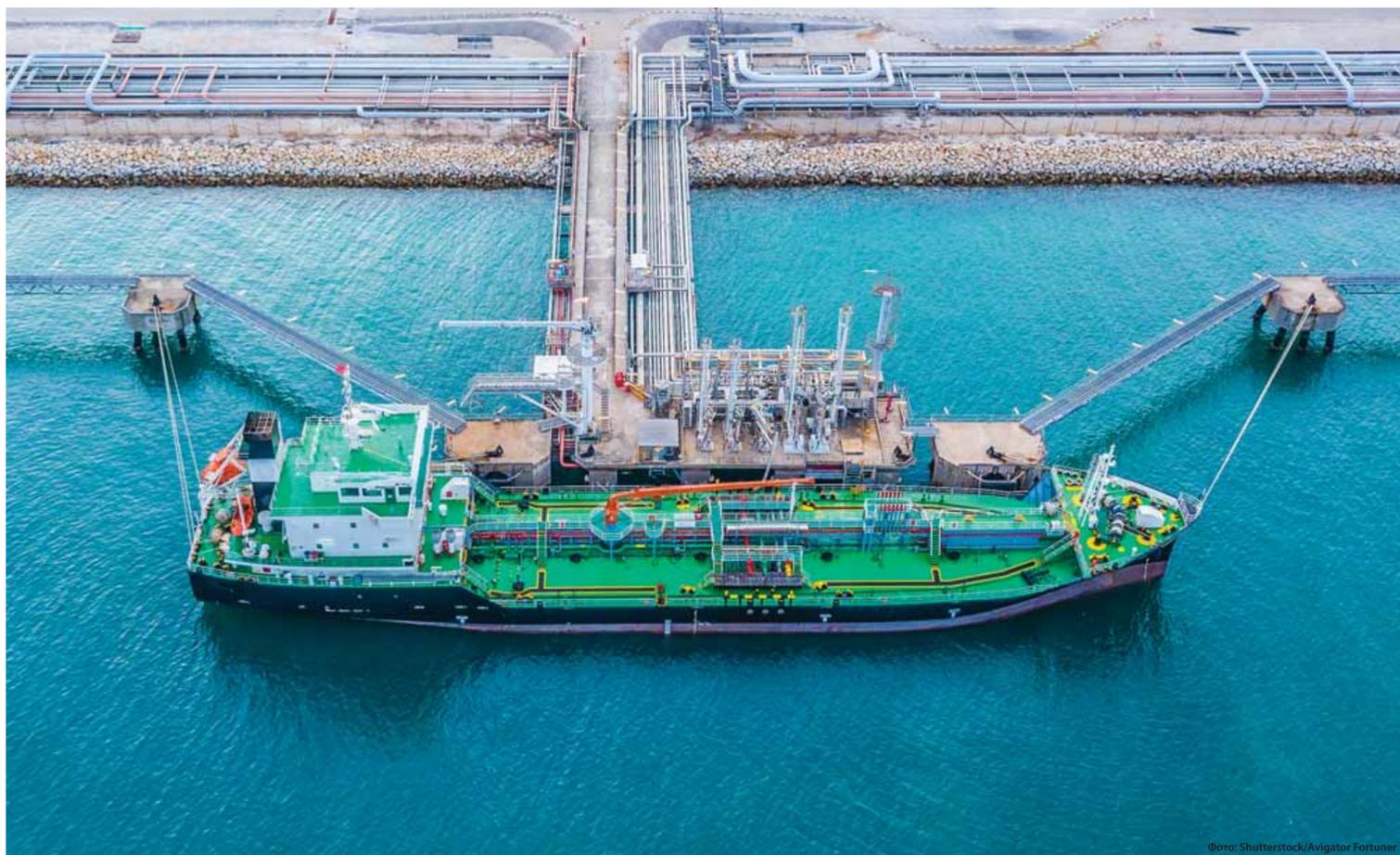
Виктор АХРЭМУШКИН

Слияние Tengri Bank, Capital Bank и AsiaCredit Bank заслуживает внимания хотя бы потому, что в 2017 году Tengri и Capital уже делали попытку объединиться, но тогда сделка сорвалась. Публично банки свои намерения не девауировали, но уведомить биржу о том, что совместные собрания акционеров, назначенные на 25 и 27 октября 2017 года, не состоялись, банкам пришлось. Об отмене сделки рынок догадался по умолчанию.

По информации «Курсива», инициатором отказа от слияния был акционер одного из банков. А передумал он, возможно, потому, что рассчитывал получить контрольный пакет в объединенной структуре, но договориться с другими сторонами сделки ему не удалось. В результате банки вернулись на исходную позицию и продолжили работать самостоятельно.

Единственный акционер Capital Bank **Орифджан Шадиёв** (племянник миллиардера Патоха Шадиёва из так называемой «евразийской тройки») нашел деньги на докапитализацию и финансовую поддержку своего института. В аудированной отчетности Capital Bank говорится, что в 2017 году Шадиёв пополнил уставный капитал банка на 3 млрд тенге за счет выкупа новых акций, а также обеспечил фондирование на сумму 6,3 млрд тенге. Из этого же отчета видно, что Нацбанк предоставил Capital Bank стабилизационный заем и пролонгировал его до 30 июня 2018 года.

> стр. 6



Ужесточение требований к судовому топливу дает Казахстану шанс побороться за долю этого рынка

Фото: Shutterstock/Avigator Fortuner

> стр. 3

Бывший президент Кыргызстана Алмазбек Атамбаев сдался властям. Еще неделю назад он был свидетелем по делу о коррупции – сейчас обвиняемый по особо тяжким статьям, санкции по которым грозят ему пожизненным лишением свободы. Политический кризис миновал, но как долго продлится затишье?

Революции не будет

Максим КАЛАЧ

Столица на осадном положении

Мы въехали в Бишкек почти за полночь. К этому моменту бывший президент **Алмазбек Атамбаев** уже несколько часов давал показания следователям ГКНБ. В городе не работали круглосуточные магазины, банкоматы и обменные пункты. С большим

трудом мы нашли один, неподалеку от столичного почтамта. Сотрудник обменника сидел за двумя решетками и бронированным стеклом. Сказал, что с такой защитой не страшно, да и как упустить возможность остаться без конкурентов в радиусе нескольких километров.

Многие кафе и рестораны тоже закрылись. Окна некоторых из них владельцы предусмотрительно задрапировали фанерными листами.

Город готовился к беспорядкам. Но организованного и массового выступления сторонников экс-президента не произошло. Кое-где на дорогах встречались разбросанные камни, битые автомобильные баки посреди проезжей части. Небольшие группы оппозиционеров, в подавляющем большинстве молодые парни, перемещались по городу, пытались строить баррикады, но милиционеры рассеивали их

шумовыми гранатами и слезоточивым газом. Значительная часть манифестантов стала собираться на центральной городской площади **Ала-Тоо** – там, где их лидер еще утром объявил бессрочный митинг. Правительственный квартал (рядом парламент, здание правительства и Верховный суд республики) дважды становился центром революций в Кыргызстане.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Shutterstock/Aakruthi Vishwa

Узбекистан – ягодка опять

Черешня стала новым экспортным брендом страны

За несколько лет Узбекистану удалось войти в четверку крупнейших экспортеров черешни в мире. «Курсив» разобрался в тонкостях успеха узбекских аграриев.

Жамолиддин ТУРДИМОВ

От Сеула до Лондона

В мае текущего года в лондонских магазинах впервые появилась черешня из Узбекистана. На самом

крупном оптовом рынке Лондона пятикилограммовую коробку узбекской черешни можно было купить за £35 (около 3,3 тыс. тенге за килограмм). Розничная цена заморского продукта в столице Туманного Альбиона составила £9,99 за килограмм (4,8 тыс. тенге). Незадолго до этого узбекскую черешню начали продавать в Шанхае, а также в магазинах Южной Кореи. В прошлом году география поставок расширилась на страны Ближнего Востока – Египет, ОАЭ. До конца года Узбекистан плани-

рует получить добро на экспорт черешни от карантинных служб Японии, Вьетнама, Таиланда, Иордании и Марокко.

По оценкам отраслевых экспертов, гектар хлопка приносит \$25–50 прибыли, гектар пшеницы – \$150, а продукты садоводства – от \$600 до \$3500 с гектара в зависимости от вида. Именно поэтому в стране было решено стимулировать выращивание абрикосов, персиков, винограда, черешни, дынь – в общем, всего того, чем издревле славится узбекская

земля. И значительная часть продукции должна уйти на экспорт.

Есть еще ягоды в столицах

Прилавки стран СНГ узбекская черешня завоевала давно. В советские годы главным поставщиком черешни были предприимчивые жители Ферганской долины: там ягода поспевает раньше, чем в других районах Узбекистана.

> стр. 9

КУРСИВ

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив» подписка на электронную версию Wall Street Journal. – со скидкой **25%**

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

Революции не будет

> стр. 1

Но в ту ночь там собралось, по самым оптимистичным подсчетам, не более 700 человек. К трем часам утра милиционеры очистили площадь. На следующий день уже ничего не напоминало о ночных столкновениях, город зажил своей обычной жизнью.

Присел на дорожку

По подсчетам Генеральной прокуратуры, ущерб от ночных беспорядков обойдется муниципальному бюджету в 6,9 млн сомов (почти \$100 тыс.). Во сколько выступление его сторонников обойдется самому Атамбаеву, тоже уже понятно. В результате двухдневного противостояния с властями в родовом селе бывшего президента Кой-Таш и Бишкеке пострадали 170 человек. Один сотрудник милиции был убит. С учетом уголовного дела о коррупции, по которому Атамбаев еще неделю назад проходил в качестве свидетеля (после задержания бывшему президенту поменяли статус на обвиняемого), ему предъявлены обвинения еще по нескольким «тяжелым» статьям. Среди них «массовые беспорядки», «захват заложников», «насилие в отношении сотрудников правоохранительных органов», «убийство» и «покушение на убийство». Вполне вероятно, экс-президент может стать фигурантом еще одного уголовного дела – о попытке государственного переворота. По совокупности преступлений, в которых уже обвиняется Алмазбек Атамбаев, ему грозит пожизненное заключение. На часть его активов наложен арест.



Фото: Игорь Коваленко

«Это закономерный итог оппозиционной деятельности Атамбаева. За последний год он потерял много сторонников как в среде элиты, так и среди простых граждан, в том числе из-за своих резких заявлений о кандидатах и регионах, которые они представляли во время президентской избирательной кампании. Возможно, если бы он добровольно явился по повестке и не пошел на открытый конфликт с действующей властью, то ничего бы этого не было», – считает председатель клуба региональных экспертов «Пикир» Игорь Шестаков.

Один из сторонников бывшего президента, член политсовета Социал-демократической партии

Кыргызстана Адиль Турдукулов не согласен с тем, что Алмазбек Атамбаев растерял свой политический капитал, хотя и признает: люди не готовы и не хотят новой революции.

«Я думаю, что Атамбаев рассматривал на более широкую поддержку. Но кыргызстанцы действительно отчасти разочаровались итогами предыдущих революционных протестов. Они видят, что меняются президенты, но, по сути, элита остается та же. Это даже не столько разочарование в Атамбаеве, сколько в целом в институтах власти как таковой. Я не могу сказать, что социально-экономическое самочувствие граждан сильно ухудшилось за

эти годы, но то, что оно не стало заметно лучшим, – это факт», – подчеркнул Турдукулов.

Экономика должна быть

На фоне растущего недоверия кыргызстанцев, если верить спикерам, к институтам власти приток иностранных инвестиций в страну все же растет. С 2005 года их общий объем увеличился более чем в три раза – с \$2,2 млрд до \$6,9 млрд в 2018 году. Лишь во время политического кризиса 2010 года приток зарубежных капиталов показывал заметную отрицательную динамику, сократившись на 25%. При этом на долю прямых иностранных

инвестиций (ПИИ) приходится всего \$0,9 млрд.

По итогам прошлого года Казахстан занял четвертое место в числе главных инвесторов экономики Кыргызстана после Канады, России и Китая. Если вышперечисленные государства нарастили объемы ПИИ, то Казахстан, напротив, сократил их в два раза. Одной из возможных причин эксперты называют заявления Алмазбека Атамбаева во время предвыборной гонки в адрес руководства РК.

По числу действующих в стране предприятий с иностранным участием Казахстан занимает тоже четвертое место после Китая, Турции и РФ. Из более чем 200 различных юридических лиц, которые частично или полностью принадлежат казахстанцам, не менее десяти входит в число крупнейших налогоплательщиков Кыргызстана. По данным Государственной налоговой службы, в прошлом году только «Нур Телеком» и Кантский цементный завод (ТОО «Visor Holding»), Sky Mobile (бренд Beeline), Оптима Банк («дочка» АТФ Банка), «КАЗ Минералз Бозымчак», RG Brands Кыргызстан, ЗАО «БТА Банк», «Технодом Оператор», «Алматынские конфеты» (АО «Рахат») и «Альянс Алтын» (40% золотого рудника «Джеруй» контролирует совладелец ENRC Алджан Ибрагимов) заплатили в бюджет \$50,6 млн. Это более 5% всех налоговых поступлений от юридических лиц в стране.

«Не думаю, что сейчас кто-то внутри страны и за ее пределами заинтересован в новом витке конфликта – ни местному бизнесу, ни зарубежным инвесторам,

ни политикам это не нужно. Учитывая, что только иностранные инвестиции превышают почти в три раза годовой бюджет страны, люди, которые вкладывают в Кыргызстан свои средства, рассчитывают на какие-то прозрачные правила игры, на предсказуемость и просчитываемую логику процессов», – считает представитель одной из крупных зарубежных компаний, работающей на кыргызском рынке.

Примечательно, что политический кризис в Кыргызстане не повлиял на график очередного заседания межправительственного совета Евразийского экономического союза, который состоялся на следующий день после ареста Атамбаева на Иссык-Куле. По мнению Игоря Шестакова, встреча премьеров пяти стран ЕАЭС – тоже своего рода поддержка действующей власти и сигнал ее оппонентам. При этом эксперт отмечает, что сам по себе арест Атамбаева не означает, что подобный кризис не может повториться.

«Сейчас была разрешена конкретная ситуация. Но нужно понимать, что страна входит в предвыборный период. В следующем году состоятся выборы в парламент, и вероятность того, что кто-то из политиков решит набрать себе политические очки, каким-то образом переключить внимание общества от текущих проблем на локальные конфликты, сохраняется. Насколько это будет эффективно, зависит от действующей власти, как она будет решать социально-экономические проблемы и как будет выстраивать диалог с элитами», – резюмировал г-н Шестаков.

Страна политического шторма

Периодически возникающие политические кризисы делают Кыргызстан самой беспокойной страной постсоветского пространства.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Кыргызстан давно называют островком демократии в Центральной Азии. Во многом это связано с наличием активного гражданского общества и большого числа оппозиционных политиков. Достаточно сказать, что на последних парламентских выборах за места в однопалатном Жогорку Кенеше боролись представители 14 политических партий. С момента обретения Кыргызстаном независимости Минюст этой страны официально зарегистрировал 223 политических объединения. Большая часть из них до сих пор периодически напоминает о своем существовании. Количество же политизированных неправительственных организаций значительно больше – по разным оценкам, в Кыргызстане работают от 16 до 18 тыс. НПО.

Важный нюанс кыргызской действительности – условное разделение страны на юг и север, которое оказывает влияние и на внутриполитическую ситуацию в стране. Оказавшись у власти, представители южных и северных областей начинают борьбу за право принимать важные политические решения и за контроль над финансовыми потоками. Для достижения своих целей и южане, и северяне регулярно используют протестные настроения населения в виде организации практически неконтролируемых забастовок, митингов и шествий. Периодически эта практика приводит к жестким столкновениям.

Акскийские события

В январе 2002 года Азимбек Бекназаров публично выступал за пересмотр соглашения по демаркации кыргызско-китайской границы, которое считал несправедливым. Его заявления осложнили отношения с Китаем. В администрации президента Аскара Акаева находят повод для ареста активного депутата – оправдание совершенного в 1995 году убийства, которое Бекназаров расследовал, будучи старшим следователем прокуратуры Джалал-Абадской области. Сторонники опального депутата по всей стране начали массовые акции протеста. 17 марта 2002 года началось шествие протестующих жителей Акскийского района – они двинулись в сторону административного центра села Боспиек. Путь им преградили вооруженные милиционеры. Начавшиеся переговоры успехом не увенчались. Протестующие продолжили свой путь, в ответ милиция открыла огонь на поражение. В итоге погибли шесть человек, 30 участников демонстрации протеста получили пулевые ранения.

Последствия: премьер-министр Курманбек Бакиев уходит в отставку и примыкает к рядам оппозиции. В Кыргызстане растет число недовольных политикой Аскара Акаева. Через три года Азимбек Бекназаров становится генеральным прокурором.

Тюльпановая революция

27 февраля прошел первый тур выборов в Жогорку Кенеш. На следующий день представители оппозиции заявляют о массовых нарушениях в ходе голосования и фальсификациях при подсчете голосов. Аналогичные нарушения выявлены представителями

ТЮЛЬПАНОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

март-апрель 2005
Все области Кыргызской Республики
Причина: несогласие населения страны с итогами парламентских выборов в феврале-марте 2005 года

ОШКИЕ СОБЫТИЯ

июнь 2010
Ошская, Джалал-Абадская и Баткенская области
Причина: разногласия кыргызов и этнических узбеков в отношении итогов апрельской революции в Кыргызстане

ми и во втором туре 13 марта. Международные наблюдатели из ОБСЕ и Европарламента объявляют выборы нелегитимными. Оппозиционные Аскару Акаеву политические партии выводят своих сторонников на улицы городов, требуя отставки первого президента Кыргызстана. В Бишкеке, Оше, Джалал-Абаде и в других городах страны начинаются столкновения с правоохранительными органами, в результате которых получили ранения различной степени тя-

АКСЫЙСКИЕ СОБЫТИЯ

март 2002
Село Боспиек Акскийского района Джалал-Абадской области
Причина: арест властями депутата Жогорку Кенеша от Акскийского района Азимбека Бекназарова

АПРЕЛЬСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

апрель 2010
Все области Кыргызской Республики
Причина: недовольство населения страны экономической политикой президента Бакиева

жести несколько сотен человек. Вечером 24 марта около 30 тысяч человек начинают штурм Белого дома в Бишкеке.

Последствия: первый президент Кыргызстана Аскар Акаев и ряд членов правительства покидают страну. Вместе с ними из страны массово выезжает русскоязычное население. В течение месяца по всему Кыргызстану идут погромы, раздел собственности. Соседние страны на несколько месяцев закрывают границы с Кыргызской

Республикой. Новым президентом Кыргызстана становится бывший премьер-министр Курманбек Бакиев.

Апрельская революция

Очередное повышение цен на коммунальные услуги на фоне низкого уровня жизни дало оппозиции повод начать массовые акции протеста в Таласе, Нарыне, Бишкеке и в других городах Кыргызстана. Используя опыт предыдущей революции, протестующие стали массово захватывать здания городских и областных администраций, задерживая их первых руководителей. В отличие от Акаева Бакиев не отказывается от применения силы. Правоохранительные органы получают разрешение на применение огнестрельного оружия при необходимости. Это приводит к ожесточенным стычкам между силовыми структурами и сторонниками оппозиции во главе с Алмазбеком Атамбаевым. В результате только в столкновениях 7 апреля возле Белого дома в Бишкеке погибли 87 человек, около 1500 получили ранения.

Последствия: Курманбек Бакиев бежал из Бишкека в Ош, откуда при содействии Казахстана был вывезен в Беларусь, где и находится до сих пор. В Бишкеке и в других городах Кыргызстана прошла волна погромов, приведшая к очередному разделу собственности. Казахстан и Узбекистан на несколько месяцев закрыли свои границы с Кыргызской Республикой. Временным президентом страны была назначена Роза Отунбаева. Она возглавляла страну вплоть до президентских выборов 2011 года, победу на которых одержал Алмазбек Атамбаев.

Ошские события

Сторонники Курманбека Бакиева во главе с лидером узбекской общины в Кыргызстане Кадыржаном Батыровым публично заявили о своем несогласии с итогами победы в апрельской революции. По этой причине в первой половине мая они захватили здания областных администраций в Оше, Джалал-Абаде и Баткене, объявив о создании временного правительства. Это породило недовольство среди кыргызов, которые заподозрили узбекское население в попытке присоединить приграничные области Кыргызстана к соседнему Узбекистану. Начались межэтнические столкновения, которые привели к массовым жертвам. Точное число погибших не установлено до сих пор. По предварительным данным, погибли свыше 800 человек. Пострадали около 2000 граждан, из которых 925 – от пулевых ранений.

Последствия: резко ухудшились отношения между Кыргызстаном и Узбекистаном. По информации официального Ташкента, узбекская сторона приняла свыше 110 тыс. беженцев. Около 300 тыс. человек вынуждены были переселиться в другие населенные пункты Кыргызстана.

Прочитать о причинах конфликта Алмазбека Атамбаева и Сооронбая Жээнбекова, бывшего и действующего президентов Кыргызстана, можно, перейдя по QR-коду.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15ЕЗВЗ, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЬПЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА
Верстка:
Мадия НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СЫВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Виктория КИМ
Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Менеджер по рекламе и PR:
Култегин НАПИЛ
Тел.: +7 (707) 911 24 16
k.napil@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:

Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Адрес отдела рекламы:
А15ЕЗВЗ, РК, г. Алматы,
пр. Аль-Фараби, д. 7,
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07

Представительство

в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водном-зеленом
бульваре», ВП-80,
2 этаж, оф. 203
Тел. +7 (7172) 280 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного

редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Нур-Султане:
Азамат СЕРИЖБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»,
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 13 300 экз.

Запах серы

Поборется ли Казахстан за долю рынка судового топлива?

Международная морская организация ООН (ИМО), движимая заботой об экологии планеты, ужесточила требования к качеству топлива для морских судов. Считается, что оксид серы – один из основных загрязнителей атмосферы.

Олег ЧЕРВИНСКИЙ

С 1 января 2020 года содержание серы в сжигаемом на кораблях судовом топливе должно быть снижено до 0,5% с нынешних 3,5%. А в отдельных, особо чувствительных акваториях, так называемых зонах эмиссионного контроля (к ним относятся, в частности, порты на Балтике и Северном море, на Ла-Манше, в прибрежных водах США и Канады и др.), требования еще жестче: суда, заходящие в эти порты, не должны использовать топливо с показателем выше, чем 0,1% содержания серы. Нарушителей – и судовладельцев, и портовые власти – ожидают внушительные штрафы.

Новые жесткие требования ИМО напрямую задевают интересы сразу нескольких групп стейкхолдеров – владельцев судоходных компаний, нефтепереработчиков, нефтетрейдеров и производителей присадок. И, как это ни парадоксально, простых казахстанцев.

Цена новых правил

Перевозка морем – самый популярный (а иногда и единственный возможный) способ доставки сырья, товаров и продовольствия из одной точки земного шара в другую. В мировой торговле судоходство обеспечивает транспортировку 90% всех перевозимых грузов. При этом, по оценкам S&P Global Platts, в стоимости перевозки до 70–80% составляют затраты на топливо.

Чтобы исполнить новые требования ИМО, судовладельцам придется устанавливать на кораблях дорогостоящие очистные установки, так называемые скрубберы, абсорбирующие серу оксидами цинка. Помимо высокой цены (от \$5 млн до \$8 млн) установка имеет еще один минус: она может занимать до четверти полезной площади судна, что делает невозможной ее использование на судах небольшого водоизмещения. Остается вариант покупки судового топлива с меньшим содержанием серы. А оно стоит гораздо дороже – уже сейчас контрактная цена на поставку в 2020 году топлива



Фото: Shutterstock/VladSV

с высоким содержанием серы снижается, обессеренного – растет. По оценкам экспертов консалтинговой компании Wood Mackenzie, из-за новых требований к содержанию серы затраты судоходных компаний на топливо вырастут в следующем году вполноценно.

И это значит, что забота об экологии обернется дополнительными расходами судовладельцев, которые они, без сомнения, заложат в цену перевозимого товара. А уж владелец этого товара переложит их на кошелек конечного потребителя. Так что не стоит удивляться в следующем году удорожанию товаров, попадающих в наши магазины морским путем из Азии, Америки или Японии.

Качественный раздел

На сегодняшний день большинство морских судов в мире используют высокосернистый мазут или специальное дизельное топливо. Серьезный игрок этого рынка – Россия, наш партнер по ЕАЭС. К примеру, одну десятую часть всех своих потребностей в топливе компания Maersk, мировой лидер в сфере контейнерных перевозок, закрывает за счет закупки продукции российских НПЗ. Однако стоит принять во внимание, что основной сорт добываемой в России нефти

– Urals, и его главная особенность – высокое содержание серы. Поэтому российские нефтеперерабатывающие заводы производят в основном мазут с высоким содержанием серы. Генеральный директор Maersk Серен Скоу уже заявил о намерении перевести к новому году большую часть своих судов на использование топлива с низким содержанием серы.

Это снизит спрос на российское топливо и заставит нефтепереработчиков изыскивать средства на модернизацию заводов и строительство дополнительных установок обессеривания.

Говорить о каких-то тенденциях в этой связи в Казахстане и вовсе не приходится: в 2018 году все три казахстанских НПЗ, только завершившие модернизацию, увеличившую их глубину переработки, произвели суммарно немногим больше 2,8 млн т мазута. Для сравнения: в целом по России этот показатель составил 46,4 млн т, из которых больше половины ушло на экспорт. Так что тут мы россиянам явно не конкуренты.

Впрочем, специалисты утверждают, что у Казахстана был шанс стать игроком на всемирном рынке судового топлива. В 2016 году в Актобе, на небольшом частном НПЗ «Актобе нефтепереработка», была вы-

пущена первая промышленная партия остаточного судового топлива по международному стандарту ISO 8217. У владельцев завода, одним из которых был бывший акционер Атырауского НПЗ Алмаз Кузагалиев, были амбициозные планы по наращиванию объемов переработки судового топлива и завоеванию доли мирового рынка.

По словам Кузагалиева, казахстанская нефть, добываемая на месторождениях на западе страны, в частности в Макатском районе Атырауской области, отличается низким, а иногда ультранизким уровнем серы и меркаптанов, а также бензиновой фракции, и является идеальным сырьем для производства судового топлива. Сегодня эта нефть поставляется в сыром виде в нефтепровод «Атырау – Самара», где по пути смешивается с нефтью других поставщиков, ухудшающей ее качество.

«Чтобы получить справедливую премиальную цену за качество, необходимо весь объем казахстанской нефти, закачиваемый в нефтепровод «Атырау – Самара», уже на территории Казахстана разделить на три потока: 1) с содержанием серы до 0,1% – это не более 2 млн т; 2) с содержанием серы до 0,25% – это около 12 млн т; 3) с содержанием серы до 1,0% – это около 6 млн т», – написал

Кузагалиев в своем открытом письме на имя президента страны Нурсултана Назарбаева 14 марта 2019 года, за пять дней до его отставки.

Дополнительные доходы

По мнению опытного нефтепереработчика, нефть с содержанием серы до 0,1% «должна перерабатываться в судовое топливо на территории Казахстана, так как сохранить такое качество в системе ПАО «Транснефть» на территории России практически невозможно. Это принесет дополнительный доход в размере \$100 на каждой тонне ультранизкосернистой нефти, из которых \$30 достигнут России за транзит судовых топлив на мировой рынок, остальное останется в нашем государстве. Таким образом, данное мероприятие принесет Казахстану около \$140 млн дополнительных доходов. Нефть с содержанием серы до 0,25% должна прокачиваться отдельно от российской нефти в порт Усть-Луга Ленинградской области и реализовываться как минимум по паритету с Brent (полагаем, будет премия на уровне азербайджанской легкой). Даже в этом случае дополнительный доход Казахстана составит \$33 на тонне, или \$400 млн в год», – резюмирует Алмаз Кузагалиев.

По его мнению, выгода для Казахстана будет на порядок выше, если Казахстан обзаведется собственным НПЗ в Усть-Луге, подобно тому, как Россия пользуется сейчас космодромом Байконур в Казахстане. Для реализации подобного проекта, по мнению автора обращения, нужна политическая воля высшего руководства.

Письмо авторитетного нефтяника было отправлено им из-за решетки. 7 декабря 2016 года на НПЗ «Актобе нефтепереработка» прошла спецоперация КНБ. Силовики обвинили руководство предприятия в хищениях и контрабанде нефти, а также в занижении ее таможенной стоимости. Спустя два года, 12 декабря 2018 года, соучредитель ТОО «Актобе нефтепродукт» Алмаз Кузагалиев и гражданин Беларуси Сергей Кунцевич за продажу в Кыргызстан 13 тыс. т сырой нефти под видом нефтепродуктов были приговорены к 19 и 17 годам лишения свободы соответственно.

Пока непонятно, дойдет ли обращение осужденного Кузагалиева до нового президента Республики Казахстан. И будет ли Казахстан бороться за долю мирового рынка судового топлива, воспользовавшись жесткой позицией Международной морской организации.

Труба не дура

Нефтяные компании ждут компенсации от оператора «Дружбы»

«Транснефть» приступила к выплатам компенсаций пострадавшим компаниям за ущерб от попадания в систему принадлежащих российскому монополисту трубопроводов некондиционной нефти.

Максим КАЛАЧ

Первый транш в 2,3 млн евро уже получил украинский оператор «Дружба» «Укртрансффта». Казахстан при транспортировке через Россию потерял почти 600 тыс. т черного золота и тоже ждет компенсацию.

«Дружба» – крупнейшая в мире система нефтепроводов общей протяженностью почти 9 тыс. км. Именно через нее в Европу поступает большая часть российской нефти транзитом через Белоруссию, Украину и порты в Балтийском море.

В середине апреля концерн «Белнефтехим» (государственное предприятие, контролирующее всю нефтехимическую промышленность страны) сообщил о

поступлении в систему нефти с повышенным содержанием хлоридов. Отклонение в различных пробах превышало норму в 8–30 раз. Через несколько дней Белоруссия, а затем Польша и другие страны остановили перекачку российской нефти. По данным «Транснефти», общий объем некондиционной нефти, попавшей в трубопровод, составил 3 млн т. Белоруссия оценивает его в 5 млн т. В порту Усть-Луга (Ленинградская область) 600 тыс. т загрязненной казахстанской нефтью было загружено шесть танкеров.

Почти сразу после инцидента Федеральная служба безопасности РФ возбудила уголовное дело по нескольким статьям: «организация преступного сообщества», «приведение в негодность магистрального нефтепровода, совершенное из корыстных побуждений» и «кража». По версии следствия, «грязная нефть» попала в систему через терминал Лопатино (Самарская область). По предварительной версии, некондиционная нефть закачивалась в трубопровод, чтобы скрыть хищения каче-



Фото: druzha.transneft.ru

ственного сырья, которое затем вывозилось на переработку на частный НПЗ.

В общей сложности обвиняемыми по делу проходят 13 человек. Среди них семь сотрудников «Транснефти», а также гендиректор «Нефтеперевалки» (компания, которой принадлежит терминал в Лопатино) Светлана Балабай, ее заместитель Рустам Хуснутдинов и генеральный директор «Петронефть актива» Владимир Жоголев. Заместитель директора ООО «Маги-

страль» Сергей Баландин в мае написал явку с повинной. Еще два фигуранта уголовного дела – основатель группы компаний «Петронефть» Роман Трушев и бывший генеральный директор «Самаратранснефть-терминала» Роман Ружечко – были объявлены в международный розыск. Трушев, по данным СМИ, скрывается в Швейцарии и свою вину полностью отрицает. Роман Ружечко в конце июля был задержан в Литве по запросу Интерпола. В ответ он попросил у власти

страны политического убежища. В начале августа Ружечко попытался оспорить свой трехмесячный арест в суде Вильнюса.

В конце июня генеральный директор АО «КазТрансОйл» Димаш Досанов и президент ПАО «Транснефть» Николай Токарев договорились о компенсации ущерба казахстанским грузоотправителям за отгрузку некондиционной нефти. Через месяц совет директоров российского оператора принял решение о выплате всем компаниям, чья

нефть была испорчена в нефтепроводе, по \$15 за баррель некондиционного сырья – при условии, что они документально смогут подтвердить понесенные убытки. Максимальная сумма выплат только добывающим компаниям и компаниям-транспортерам может составить \$550 млн. «КазТрансОйл» может рассчитывать на \$63 млн. Это еще неокончательная сумма, так как пока нет информации о возможных дополнительных начислениях, например, за упущенную выгоду и срыв поставок.

Белорусская сторона настаивает, что грязная нефть вывела из строя часть оборудования на Мозырьском и Новополоцком нефтеперерабатывающих заводах. Она же привела к их вынужденному простоям. Окончательная сумма ущерба будет понята осенью. Неизвестны и суммы компенсации европейским компаниям – получателям российского сырья. Покрытия убытков за вынужденное сокращение объемов добычи требует у монополиста «Роснефть». Вероятно, ее примеру последуют и другие российские компании.

ИНВЕСТИЦИИ



THE WALL STREET JOURNAL.

IPO: успех или неудача

Для бизнеса первичное публичное размещение акций означает доступ к фондированию путем долевого финансирования и публичность. Однако стратегия IPO подходит далеко не каждой компании. Для начала нужно понять цель. Доступ к новым, не долговым источникам финансирования – одна из немногих причин публичного листинга. Среди прочих: возможность прибыльного экзита для акционеров, привлечения внимания общественности, что приведет к увеличению клиентской базы и, соответственно, уровня доходов, увеличению числа потенциальных поставщиков и подрядчиков, улучшению структуры корпоративного управления, а также реальная оценка стоимости компании.

IPO – очень серьезный шаг. Годы подготовки потребуют существенных затрат и точной отстройки процессов для соблюдения различных законов о ценных бумагах и прохождения проверки на публичных рынках. Важно знать, что подготовка к IPO осуществляется «за кулисами». И очень важно сделать все правильно, ведь после «вскрытия карт» любое отступление может серьезно повлиять на способность компании успешно провести листинг на бирже в ближайшем будущем.

Прежде чем начинать, необходимо провести тщательную оценку и сравнительный анализ



Динара ИНКАРБЕКОВА,
управляющий партнер
инвесткомпания Sigma Advisors

планируется выводить на биржу. Поэтому до размещения необходимо завершить, например, оформление прав собственности на акции дочерних компаний. Можно также выделить и реализовать непрофильные активы или передать их не участвующей в IPO аффилированной компании. Нередки случаи, когда, предлагая инвесторам вложиться в бизнес головной компании, собственники группы не учитывают того, что основная прибыль сосредоточена в «технических» компаниях, не входящих в холдинг. Это автоматически снижает стоимость группы и привлекательность для инвесторов.

Так или иначе все вышесказанное сводится к тому, что главным условием успешной подготов-

Uber пополнила список компаний, растерявших запал после IPO

Падение акций компании демонстрирует, как тяжело оправдать ожидания после яркого дебюта.

Corrie DRIEBUSCH,
THE WALL STREET JOURNAL

В пятницу, когда обвалились акции компании Uber Technologies, она присоединилась к плеяде других знаменитых неудачников.

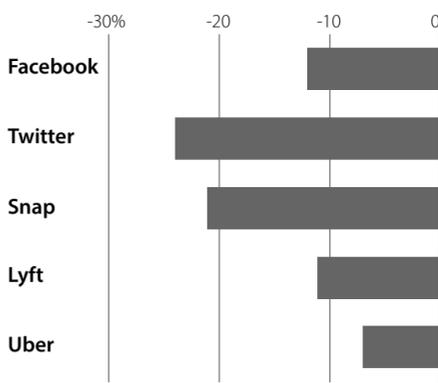
Многие из технологических компаний с самыми ожидаемыми IPO за последние десять лет точно так же разочаровали инвесторов, когда обнародовали первые квартальные отчеты в качестве публичных компаний. Так, акции Facebook Inc, Twitter Inc, Snap Inc и Lyft Inc рухнули после того, как компании опубликовали финансовые результаты в первые месяцы после своих IPO. Это свидетельствует о том, насколько тяжело компаниям оправдать шумиху вокруг себя – и покрыть расходы на IPO – после сенсационного дебюта.

Акции Uber в прошлую пятницу упали на 6,8%, до \$40,05 (на 7,62% на момент написания материала, до \$37).

Одна из причин падения прибыли после первичного публичного размещения – высокие расходы, связанные с IPO этих компаний. Uber отчиталась о \$3,9 млрд расходов на фондовую

Рано оступившись

Акции некоторых технологических компаний с самыми крупными IPO обвалились после того, как компании отчитались о своих первых квартальных результатах в качестве публичных компаний.



Примечание: падение акций Uber отражено по состоянию на полдень пятницы, 9 августа.

Источник: FactSet

компенсацию, связанных с майским IPO. Это составляет большую часть убытка в \$5,23 млрд, который сервис по вызову такси понес за последний квартал.

Другая причина разочарования результатов – техкомпаниям зачастую тратят огромные

деньги на маркетинг в преддверии IPO, чтобы заручиться поддержкой (и нарастить продажи). После объявления первых финансовых результатов Snap в качестве публичной компании в мае 2017 года выяснилось, что компания не удалось под-

держивать рост пользователей на фоне конкуренции с соцсетью Instagram, принадлежащей Facebook. Акции Lyft снизились в мае после того, как конкуренция с Uber затормозила рост выручки компании из Сан-Франциско.

Но если судить по примеру Lyft, то Uber еще может отыграться. Результаты Lyft за II квартал в качестве публичной компании превзошли ожидания аналитиков и по количеству пассажиров, и по прибыли на пассажира. Убытки по скорректированному доходу также были гораздо ниже, чем прогнозировали аналитики. Снизились и общие расходы.

Несмотря на отличные новости, акции Lyft по-прежнему котируются примерно на 18% ниже цены IPO в \$72. Бумаги Uber тоже барахтаются где-то на \$5 ниже оценки компании на момент IPO.

Обе компании по предоставлению услуг такси все еще далеки от повторения успеха лидера в технологическом секторе – Facebook. После обнародования первой отчетности в качестве публичной компании в июле 2012 года бумаги гиганта соцсетей закрылись на отметке \$23,71 (на 12% ниже). В минувшую же пятницу акции Facebook закрылись на отметке \$187,85.

Перевод с английского языка – Халида Каирбекова.



основных процессов со стандартными требованиями к листинговым компаниям.

За время внутренней подготовки к IPO компаниям удается наладить основные процессы: подготовить консолидированную отчетность по международным стандартам, улучшить корпоративное управление и бизнес-планирование. Однако далее следует очень тонкий этап вывода собственников в публичную среду, и для многих это становится камнем преткновения. Инвесторам должна быть представлена история происхождения, становления компании и накопления капитала.

Также до проведения IPO стоит уделить особое внимание структурированию бизнеса и четко определить активы, которые

является профессионализм управленческой команды. Надо быть готовыми к тому, что у ключевых менеджеров появятся новые задачи. В процессе проведения публичного размещения необходимо привлечь профессиональных консультантов: инвестиционный банк, PR-агентство, юридическую и аудиторскую фирмы, что требует дополнительных расходов. При этом успех IPO зависит как от внешних факторов – потенциала роста компании, масштаба отрасли, макроэкономических факторов, так и от внутренних факторов, а именно от профессионализма персонала, внутреннего конкурентного преимущества, принятой политики компании и отлаженных механизмов работы.

Инвестидея от Freedom Finance

United Internet AG – заряд оптимизма от сетей 5G

Обратить внимание на акции United Internet предлагают аналитики ИК «Фридом Финанс». Немецкая компания United Internet нацелена на внедрение связи новейшего поколения, создание собственной мобильной сети и дальнейшее улучшение финансовых результатов. Текущая цена акций – около 26,5 евро, целевая цена – 42,56 евро. Тикер на Xetra: UTDI.

Есть три причины, почему аналитики ИК «Фридом Финанс» советуют присмотреться к акциям United Internet AG.

Отчет за I квартал 2019 года. Успешно завершив 2018 финансовый год, в текущем компания планирует нарастить продажи

на 4%, а EBITDA – на 8%. Клиентская база в I квартале 2019 года увеличилась на 210 тыс., до 24,06 млн. Компания продолжает инвестировать в привлечение новых клиентов и расширение отношений с текущими для устойчивого роста базы. Выручка с января по март поднялась на 1,2%, до 1,2 млрд евро. EBITDA выросла на 7,7% год к году. После публикации отчета за I квартал руководство подтвердило прогнозы на текущий год. «Мы неплохо начали 2019 финансовый год и идем навстречу нашим целям», – прокомментировала релиз гендиректор United Internet AG.

Приобретение частот для сетей 5G. United Internet AG совершила эту сделку через свою «дочку» 1&1 Drillisch. Цена покупки на аукционе составила 1 млрд евро. Компания получила два частотных блока, в результате чего 1&1 Drillisch заложила осно-



ву для успешного и постоянного позиционирования в качестве четвертого по величине оператора связи в ФРГ. Тем временем United Internet увеличила свою долю в дочерней компании до 75,1% для поддержки создания

собственной мобильной сети после приобретения частот для развертывания сетей новейшего поколения.

Техническая картина. На текущий момент котировки отскочили от поддержки на

уровне 26 евро и демонстрируют разворот с тестированием уровня спрота противления 29 евро. В случае его пробоя у акции появится потенциал роста на 24%, до 35,7 евро. Средняя целевая цена инвестдомов

составляет 42,56 евро. Из 12 аналитиков, представивших обновленные рекомендации, только у одного таргет стоит ниже рыночной цены. Десять аналитиков советуют покупать акции компании.

Фотоколлаж: Вадим Квятковский

Чистка в разгаре

Рэнкинг банков Казахстана за первое полугодие 2019 года

Банки продолжают признавать проблемные кредиты и создавать резервы под них. С начала года доля кредитов с просрочкой более 90 дней в совокупном ссудном портфеле БВУ увеличилась на 2%.

Асель МУСАПИРОВА

Суммарные активы банков, по данным Национального банка, достигли 25,35 трлн тенге, что незначительно больше показателей на 1 января 2019 года – 25,24 трлн тенге.

По словам вице-президента – главного аналитика Moody's Investors Service Ltd. Владлена Кузнецова, на динамику совокупных активов негативно повлияла ситуация с Цеснабанком (с 29 апреля этого года переименован в First Heartland Jysan Bank). В результате передачи проблемных кредитов банка в Фонд проблемных кредитов (ФПК) и досоздания резервов под оставшиеся его активы и кредитный портфель существенно снизились.

«Если убрать эффект от Цеснабанка, система продемонстрировала рост активов в первом полугодии на 3%», – поделился мнением с Курсивом эксперт Moody's.

Самым крупным банком по объему активов остался Народный банк. Его активы выросли на 0,7% – с 8,67 трлн тенге до 8,73 трлн тенге за полгода.

Второе место в копилке у ForteBank – 1,99 трлн тенге. Активы фининститута увеличились на 11,8% с 1,78 трлн тенге.

Директор (CDO) ForteBank Антон Хмелев отметил, что с точки зрения активов, рост кредитной базы банка не столь впечатляющий – по причине достаточно консервативной кредитной политики организации.

«Всю свободную ликвидность банк размещает в высоколиквидные и низкорискованные ценные бумаги, создавая подушку безопасности, при возможных крупных изъятиях депозитов», – продолжил он.

Тройку лидеров по объему активов замыкает Сбербанк – 1,98 трлн тенге. Рост за полугодие составил 4,9%, или на 91,9 млрд тенге.

Заметно нарастить объем активов смогли еще два банка: Kaspi Bank на 203,3 млрд тенге и Жилстройсбербанк на 150,6 млрд тенге.

Представители Kaspi Bank подчеркнули: важно понимать, за счет каких статей на стороне обязательств и капитала выросли активы. В случае с Kaspi Bank рост активов объясняется увеличением вкладов клиентов (срочные и текущие счета физических и юридических лиц) на 14%. «Что касается роста отдельных статей активов в банке, то прирост в основном обеспечили займы клиентов (на 9%) и ликвидные средства (на 21%)», – пояснили в пресс-службе.

Как изменился ссудник?

За полгода общий ссудный портфель банков полегчал на 0,8% – с 13,76 трлн тенге до 13,65 трлн тенге.

«Основные крупнейшие банки продемонстрировали или рост портфеля, или его стабильную динамику. Если убрать эффект от Цеснабанка, система продемонстрировала рост портфеля на 4%. Такой рост считается невысоким в свете ожидаемой инфляции (около 6% в 2019 году)», – отметил Владлен Кузнецов.

Лидером по росту объемов ссудного портфеля стал Жилстройсбербанк. Его ссудник подрос на 150,74 млрд тенге – до 821,2 млрд тенге. На втором месте Сбербанк, который нарастил портфель за первое полугодие на 116 млрд тенге, до 1,38 трлн тенге. Kaspi Bank увеличил портфель на 102,7 млрд тенге, до 1,25 трлн тенге.

В процентах к началу года наибольшего роста ссудного портфеля смогли достичь First Heartland Bank – 155,2%, Жилстройсбербанк – 22,5% и Bank RBK – 22,3%.

В First Heartland Bank рост ссудного портфеля объясняется боль-

шой долей в нем операций РЕПО. Доля сделок в общем портфеле составила на анализируемую дату около 90%.

В Bank RBK увеличение ссудника прокомментировали положительной динамикой по выдачам розничных кредитов. «Месяц к месяцу выдачи в рознице стабильно растут: если в прошлые годы банк выдавал 1,5 млрд тенге в месяц, то сейчас ежемесячный объем выдачи составляет порядка 7 млрд тенге», – рассказали представители Bank RBK.

Одним из важнейших показателей работы банка является показатель NPL 90+ (кредиты с просрочкой платежей более 90 дней). Суммарный объем таких

кредитов – 8,69 трлн тенге, что меньше показателей начала года на 0,9%. Вклады корпоративных клиентов сократились на 3,8% – с 8,27 трлн тенге до 7,96 трлн тенге.

«На вклады физлиц негативно влияет недостаточная стабильность банковского сектора и волатильность тенге. Кроме того, у банков скопилось избыточная ликвидность в связи с невысоким спросом на кредиты со стороны корпоративных заемщиков, и они не очень заинтересованы в активном привлечении фондирования», – считают в Moody's Investors Service Ltd.

Лидерами по привлечению вкладов населения стали

иностранной валюте которых были размещены на условиях 3%-ной ставки вознаграждения», – рассказали в организации.

В конце 2017 года Казахстанским фондом гарантирования депозитов была установлена максимальная ставка вознаграждения по депозитам физлиц в инвалюте в размере 1%, которая действовала до 1 июня 2019 года.

«Поэтому, когда срок размещения депозитов VIP-клиентов АТФБанка с высокой ставкой истек, многие из них предпочли направить средства на развитие бизнеса, а также размещать их в инструменты в странах, позволяющих получить более высокую доходность», – подчеркнули в

млрд тенге – до 3080,87 млрд тенге и в Банке ЦентрКредит – минус 56,27 млрд тенге – до 400,59 млрд тенге.

В First Heartland Jysan Bank отток вкладов прокомментировали конвертацией депозитов корпораций в облигации АО «Цеснабанк» в рамках его оздоровления, а также изъятием компаниями квазигосударственного сектора на оплату внешних контрактных обязательств.

В Банке ЦентрКредит отметили, что изменение депозитного портфеля наблюдается по всему сектору. Сейчас многие клиенты предпочитают безрисковые финансовые инструменты, такие как ноты Нацбанка РК, а также

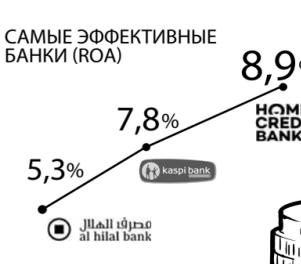
Конечный результат

За полгода 2019 года банки смогли заработать 211,6 млрд тенге. По словам Владлена Кузнецова, при исключении из расчета убытков Цеснабанка общая прибыль сектора в этот период выросла более чем на 20% по сравнению с тем же периодом 2018 года.

По его мнению, на показатели прибыли положительное влияние оказывают оптимизация расходов, рост процентного и комиссионного доходов и стабилизация отчислений в резервы на возможные потери.

Самым прибыльным банком стал Народный банк. За полгода фининститут заработал 159,33

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА



Банк	доля NPL	I полугодие 2019 г.
JYSAN**	39,81%	319,1 млрд
NBP	29,31%	1,16 млрд
AsiaCredit Bank	21,67%	11,85 млрд

Банк	снижение	I полугодие 2019 г.
Eurasian Bank	-6,45 млрд	52,04 млрд
АТФ Банк	-5,03 млрд	80,31 млрд
Bank of China Kazakhstan	-0,08 млрд	0,69 млрд



Банк	рост	I полугодие 2019 г.
Kaspi Bank	177,37 млрд	1313,09 млрд
Жилстройсбербанк	70,08 млрд	707,70 млрд
ForteBank	43,67 млрд	563,67 млрд

Банк	рост	I полугодие 2019 г.
Сбербанк	82,44 млрд	741,46 млрд
ForteBank	56,99 млрд	596,14 млрд
Жилстройсбербанк	33,71 млрд	60,19 млрд

*См. по тексту
** С 29 апреля 2019 года АО «Цесна банк» сменил название на АО «First Heartland Jysan Bank» с розничным брендом «Jysan Bank»
Рост показателей с 01.01.2019 по 01.07.2019 по данным НБ РК



Kaspi Bank, Жилстройсбербанк, ForteBank.

Депозитный портфель вкладов населения в Kaspi Bank вырос на 177,37 млрд тенге – до 1 313,09 млрд тенге. В Жилстройсбербанке рост составил 70,08 млрд тенге – до 700,7 млрд тенге. ForteBank дополнительно привлек еще 43,67 млрд тенге и нарастил портфель до 563,67 млрд тенге.

Отток вкладов физлиц наблюдался в Народном банке на 156,37 млрд тенге – до 3 163,61 млрд тенге, в АТФБанке на 68,84 млрд тенге – до 292,68 млрд тенге, в Сбербанке на 68,64 млрд тенге – до 695,73 млрд тенге.

«Снижение объема вкладов населения в АТФБанке произошло за счет сегмента клиентов приват-банкинга, депозиты в

пресс-службе банка. Эксперты банка считают, что данная тенденция наблюдалась не только в АТФ, но и по всему рынку.

Еще одна причина снижения объема депозитов населения – сезон отпусков.

В числе тех банков, кто смог привлечь вклады юрлиц, – Сбербанк. Такие депозиты в банке выросли за полгода на 82,44 млрд тенге – до 741,46 млрд тенге. Увеличились депозиты и у ForteBank – на 56,99 млрд тенге – до 596,14 млрд тенге. Жилстройсбербанк нарастил объем вкладов на 33,7 млрд тенге – до 60,19 млрд тенге.

Снижение вкладов корпораций наблюдалось в First Heartland Jysan Bank минус 193,57 млрд тенге – до 126,64 млрд тенге, в Народном банке – минус 117,88

государственные и квазигосударственные облигации.

Отток в самом БЦК, как рассказали его представители, наблюдался по валютным депозитам, при этом по тенговым депозитам происходил рост. Валютные депозиты в банке замещаются привлечением фондирования за счет облигаций. По состоянию на 1 июля 2019 года объем выпущенных банком ценных бумаг увеличился за год на 51,2 млрд тенге (137,9 млрд тенге на 1 июля 2018 года), а также за счет прочего фондирования. В частности, по линии ЕБРР было привлечено с декабря 2018 года 12,7 млрд тенге, а по продуктам АО «Ипотечная организация «Баспана» с 1 января 2019 года по 17 июля 2019 было привлечено 34,5 млрд тенге.

млрд тенге. На втором месте Kaspi Bank – 70,67 млрд тенге. В тройку лидеров по прибыли вошел Сбербанк – 36,56 млрд тенге.

В минусе оказались First Heartland Jysan Bank, AsiaCredit Bank и Национальный банк Пакистана в Казахстане.

Напомним также, что в Казахстане собираются объединяться три банка – Tengri bank, Capital bank и AsiaCredit bank. В Moody's считают, что эти банки не являются системно значимыми и слияние кардинально не повлияет на ситуацию в банковском секторе. Активы трех банков составляли около 1% от общего объема активов сектора по состоянию 1 июля 2019 года, заключил эксперт агентства.

Ограничение ответственности.

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Банки выдали Конгрессу США документы о возможных российских связях Трампа

THE WALL STREET JOURNAL.

Некоторые документы касаются россиян, которые могли вести дела с самим Трампом, его семьей или Trump Organization.

Jean EAGLESHAM, Rebecca DAVIS O'BRIEN, Siobhan HUGHES, David BENOIT, THE WALL STREET JOURNAL

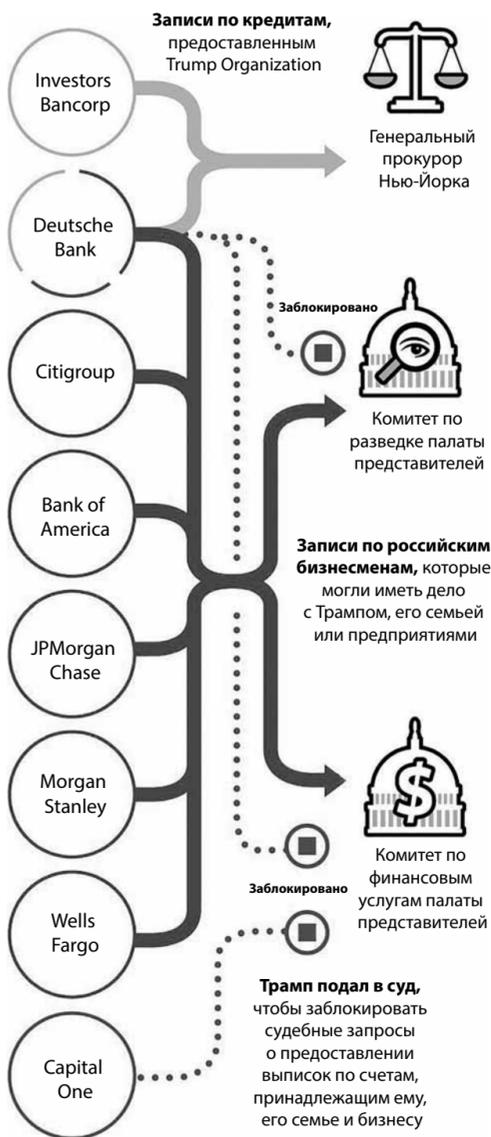
Крупные банки Уолл-стрит передали комитетам Конгресса, ведущим проверки в отношении президента США Дональда Трампа, тысячи документов, касающихся россиян, которые могли иметь дело с Трампом, его родственниками или предприятиями. Об этом сообщили источники, знакомые с ходом проверок. Некоторые банки также передают государственным следователям Нью-Йорка документы, имеющие отношение к компании Трампа Trump Organization, утверждают источники, близкие к расследованию в Нью-Йорке.

Компании с Уолл-стрит, включая Bank of America, Citigroup, Deutsche Bank, JPMorgan Chase, Morgan Stanley и Wells Fargo, недавно предоставили документы следователям из Конгресса США, говорят источники. Совместную проверку по факту возможного иностранного влияния на Трампа и его семью ведет комитет по финансовым услугам и комитет по разведке нижней палаты Конгресса (в которой большинство имеют демократы). Вероятно, добавляет источник, вскоре следствию будет передано еще больше данных, так как банки продолжают отвечать на апрельские судебные повестки.

Кроме того, Deutsche Bank (основной банк, в котором обслуживался Трамп) отдельно предоставил генеральному прокурору Нью-Йорка Летиции Джеймс электронную переписку, договоры займа и прочие документы касательно Trump Organization в ответ на запрос суда, отправленный ранее в этом году. Об этом сообща-

Бумажный след

Банки выдают тысячи документов следователям, изучающим финансовые дела президента Трампа.



Источники: люди, знакомые с проверками Конгресса и нью-йоркским расследованием; документы федерального суда

чили информацию от множества банков», — заявила она.

Высокопоставленные чиновники комитета по разведке нижней палаты Конгресса заявили в прошлом месяце, что ищут свидетельства иностранного влияния на администрацию Трампа, «будь то во время предвыборной кампании, передачи власти, инаугурации или в настоящее время». В особенности демократы стремятся найти любое подтверждение того, что собственность Трампа обеспечивается на российские деньги, сказал осведомленный источник.

Трам обвинил демократа Летицию Джеймс, которая заняла пост генпрокурора Нью-Йорка в январе, что она «целится ко всем его нью-йоркским предприятиям», чтобы выставить его в неприглядном виде. Джеймс ответила в Twitter, что «никто не стоит выше закона, даже Президент».

Трам публично заявлял, что был оправдан по итогам доклада бывшего спецпрокурора Роберта Мюллера, который почти два года вел проверку по факту предполагаемого российского вмешательства в американские президентские выборы 2016 года. В своем докладе Мюллер указал, что не оправдывает Трампа.

Судебные запросы генпрокурора Нью-Йорка в Deutsche Bank и Investors Bancorp — часть гражданского расследования, по итогам которого могут быть назначены штрафы или новые гражданские иски, если прокуратура установит незаконность действий Трампа. Документы из Deutsche Bank касаются трех ипотечных займов, которые банк продал для предприятия Трампа, а также проекта финансирования, который не был реализован. Об этом сообщили источники, знакомые с расследованием в Нью-Йорке. Ранее в этом году телеканал CNN сообщил, что Deutsche Bank начал предоставлять финансовые документы генпрокурору Нью-Йорка.

Трам стремится в корне задушить повестки Конгресса, аргументируя тем, что, проводя проверки, не связанные напрямую с законодательством, демократы превышают свои конституционные полномочия. Этот правовой аргумент нельзя использовать, чтобы оспорить запросы на информацию от генпрокурора Нью-Йорка, заявили юристы, не вовлеченные в расследование.

В своих проверках Конгресс и государственный обвинитель стремятся получить разные типы информации. Повестки Конгресса, оспариваемые в суде, касаются обширного спектра финансовых документов Трампа и членов его семьи. А документы, передаваемые генпрокурору Нью-Йорка, касаются кредитов для Trump Organization, сообщают источники, знакомые с нью-йоркским расследованием.

Уже переданная Конгрессу информация включает сведения о российских бизнесменах, имеющих отношение к встрече в Trump Tower в июне 2016 года, в которой принимали участие члены семьи Трампа. Так заявляют источники, знакомые с проверками Конгресса.

Встреча, организованная по просьбе семьи российско-азербайджанского застройщика-миллиардера Араза Агаларова, стала основным направлением в расследовании Мюллера. Согласно докладу, следствие не установило, что какие-либо участники кампании Трампа сознательно вступили в сговор с российской стороной с целью вмешательства в выборы 2016 года.

По словам одного из источников, через свои запросы Конгресс также стремится вытащить из банков любые возможные сведения о россиянах, имеющих отношение к разговору должностных лиц Trump Organization о вероятной застройке в Москве. Trump Organization рассматривала возможность строительства новой «Башни Трампа» до и во время президентской кампании, и Мюллер докладывал об обсуждении данного проекта.

Перевод с английского языка — Халида Каирбекова.



Фото: Shutterstock/Gyafoto

Объединяй и властвуй

> стр. 1

Судя по информации, размещенной на сайте Нацбанка, Capital Bank до сих пор доставляет немало хлопот регулятору. Только в этом году Нацбанк зафиксировал у Capital Bank 11 случаев нарушений, в том числе систематическое несоблюдение пруденциальных нормативов.

Тем не менее, купив уже в этом году AsiaCredit Bank, Шадиев подтвердил, что его амбиции утвердиться в банковском бизнесе никуда не делись. И наоборот: продавец банка Нурбол Султан (сын влиятельного государственного функционера Сарыбая Калмурзаева, скончавшегося в 2012 году), судя по всему, с этими амбициями расстался. С 2017 года в Казахстане были ликвидированы пять финансовых институтов: Казинвестбанк, Delta Bank, Qazaq Bank, Эксимбанк и Банк Астаны. Тем самым власти страны дали четкий сигнал, что небольшим банкам помогать не будут, если их акционеры не помогут себе сами. Существующим маленьким игрокам было предложено либо серьезно докапитализироваться, либо объединяться. В этих условиях Султан, по всей видимости, посчитал, что для него, не имеющего достаточных ресурсов и связей, лучшим решением будет продажа банка. По информации «Курсива», сумма сделки составила около \$50 млн.

Покупая второй банк, Шадиев, скорее всего, руководствовался все той же идеей слияния, только теперь уже трех структур и с условием, что он станет контролирующим владельцем. Казалось бы, наличие третьего участника в лице AsiaCredit усложнило сделку. С другой стороны, в переговорах по слиянию участвовали те же самые лица, что и два года назад: Шадиев и акционеры Tengri. По информации нашего источника, Нацбанк поддержал сделку и пообещал акционерам, если они договорятся, предоставить объединенному банку финансирование на возвратной основе в объеме до 100 млрд тенге.

Для того чтобы ударить по рукам, акционерам трех банков понадобилось два совместных собрания. На первом, 31 мая, акционеры, по их собственным официальным формулировкам, «одобрили реорганизацию». На втором, 25 июля, «окончательно одобрили». При этом самую интригующую для таких сделок информацию — о распределении долей в объединенном банке — стороны не раскрыли. Как утверждает наш источник, на собрании 25 июля договоренность по долям была зафиксирована: акционеры Tengri получили 60% в объединенной структуре, Шадиев — 40%. Причем у Шадиева, добавил источник, есть опцион на увеличение своего пакета до контрольного (50% + 1 акция).

«Курсиву» не удалось выяснить, почему предшествовавшая слиянию сделка по купле-продаже AsiaCredit была проведена непублично. Возможно, стороны просто торопились. О том, что Шадиев возглавил совет директоров AsiaCredit, стало известно 10 апреля из сообщения банка для биржи. О том, что Шадиев находится в процессе получения статуса крупного участника AsiaCredit, стало известно из размещенного на KASE протокола общего собрания акционеров от 31 мая. Причем от имени единственного акционера банка Нурбола Сарыбайулы Султана на том собрании голосовал его представитель, действовавший по доверенности, выписанной нотариусом из Сан-Франциско. Согласно Нацбанку на приобре-

тение Шадиевым статуса крупного участника AsiaCredit было выдано только 10 июля. На официальном сайте банка ситуация со сменой акционера никак не освещалась.

Возможно, отсутствие публичной информации о происходящем в банке переменах спровоцировало отток клиентских средств. Либо из банка ушли клиенты, связанные с предыдущим акционером или не доверяющие новому. Так или иначе, по данным Нацбанка, за май депозитный портфель филиала в AsiaCredit «похудел» на 4,8 млрд тенге, за июнь — еще на 3,9 млрд, составив на 1 июля 25 млрд тенге (снижение на 26% за два месяца). Поведение вкладчиков можно было бы объяснить бегством от слияния, вот только Tengri и Capital с подобной проблемой не столкнулись. Впрочем, в Capital Bank объем вкладов филиала настолько невелик (5,6 млрд тенге на 1 июля), что его вкладчиков трудно отнести к рыночным клиентам. Зато в Tengri Bank за те же два месяца депозиты филиала выросли с 31,5 млрд до 32,5 млрд тенге. Проблему ликвидности AsiaCredit частично решил через договоренность с регулятором, который на два года пролонгировал срок обращения выпущенных банком облигаций на сумму 10 млрд тенге. Вот только сохраненная таким образом ликвидность обошлась банку гораздо дороже: ставка вознаграждения выросла с 8 до 13% годовых.

В свою очередь, в Tengri Bank в самый разгар переговоров по слиянию произошел акционерный конфликт. Крупнейшим акционером банка, как указано на сайте, является индийский Punjab National Bank с долей 41,64% на 1 июля, другим индийским инвестором принадлежит 15,02% акций, казахстанским акционером — 43,34%. В том числе долями свыше 5%, по данным KASE, владеют М. Ж. Бдырыс (7,71%), А. А. Куанышева (7,65%) и Р. Г. Рахимов (6,2%). Из них публично известна лишь Альфия Куанышева. Она и ее супруг Тимур Куанышев несколько раз фигурировали в рейтингах местного Forbes. Сообщалось, что они были единственными казахстанцами, приглашенными на свадьбу британского принца Уильяма и Кейт Миддлтон.

30 мая на годовом общем собрании акционеров Tengri Bank было принято решение досрочно прекратить полномочия Тимура Куанышева на посту председателя совета директоров (СД) банка. 11 июня на заседании СД, которое прошло в Нью-Дели, новым главой СД был избран Ерман Шайкенов. И уже на следующий день, 12 июня, банк уведомил биржу о возбуждении в Алматы судебного дела по иску об оспаривании решения СД. Иск был подан 31 мая Р. Г. Рахимовым и А. М. Нурғалиевой. 22 июля Tengri Bank сообщил, что получил от Нацбанка письмо, в котором регулятор признает изменения в составе СД нелегитимными. В соответствии с этим письмом Куанышев был возвращен на пост главы СД.

По информации нашего источника, корпоративный спор в Tengri Bank не помешал переговорам по объединению. В настоящее время, говорит источник, акционеры ждут разрешения Нацбанка на добровольную реорганизацию путем слияния. Получив этот документ, банки уже непосредственно приступят к интеграции.

Национальный банк РК, Tengri Bank, Capital Bank и AsiaCredit Bank на запрос «Курсива» не ответили.



Основной банк Трампа, Deutsche Bank, предоставил генеральному прокурору Нью-Йорка Летиции Джеймс электронную переписку, договоры займа и прочие документы касательно Trump Organization в ответ на запрос суда, отправленный ранее в этом году, сообщают источники, знакомые с нью-йоркским расследованием.

ют источники, знакомые с ходом нью-йоркского расследования.

Трам подал ряд исков, чтобы не позволить законодателям и властям штатов получить доступ к его банковским, бухгалтерским и налоговым документам. В бумагах, переданных банками следователям, может быть и та информация, которую Трамп пытается скрыть от посторонних глаз.

Судебные баталии «могут затянуться на месяцы, если не на годы — безусловно, этого и добивается президент», заявил профессор права Виргинского университета Сайриша Пра-

каш. По его словам, «демократы стремятся провести расследование и выставить Трампа в невыгодном свете, а он пытается оттянуть момент, когда его личные финансы станут достоянием общественности».

Трам сейчас судится, чтобы не позволить Deutsche Bank и Capital One Financial, банкам с самым обширным досье на его бизнес, передать информацию в Конгресс. В этом месяце федеральный апелляционный суд в Нью-Йорке должен рассмотреть ходатайство Трампа, трех его старших детей и его компании в отношении запросов на информацию в эти два банка со стороны комитета по разведке и комитета по финансовым услугам. Сами банки заявили, что не собираются занимать какую-либо позицию в вопросе того, следует ли им предоставлять информацию вынужденно.

В прошлом месяце другой федеральный апелляционный суд рассмотрел ходатайство Трампа и Trump Organization, целью которо-

го было заблокировать судебную повестку комитета по надзору и правительственной реформе палаты представителей. Согласно запросу, из давней бухгалтерской фирмы Трампа Mazars USA были затребованы финансовые документы и прочие записи за восемь лет. В своем заявлении фирма сообщила, что «с уважением относится к юридическому процессу и целиком выполнит свои юридические обязательства».

Кроме того, в прошлом месяце Трамп подал в суд на комитет по методам и средствам палаты представителей. Также он подал в суд на генпрокурора Нью-Йорка, чтобы не допустить разглашения его государственных налоговых деклараций за много лет.

Следователи из комитетов рассматривают документы, которые компании с Уолл-стрит предоставили Конгрессу, сказала в июньском интервью председатель комитета по финансовым услугам Максин Уотерс (представитель Демократической партии от округа Калифорния). «Мы полу-

Страховщики ждут перемен



Страховое сообщество вынесло на обсуждение дорожную карту развития отрасли до 2025 года. Она предполагает внедрение новых услуг, либерализацию регулирования и большую открытость страховых компаний.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Разработать собственную дорожную карту страховщикам предложил глава Нацбанка на встрече с профучастниками минувшей зимой. Инициатива не случайна: на протяжении трех последних лет, несмотря на постоянный рост показателей в номинальном выражении, наблюдается снижение доли страхового рынка по отношению к ВВП. По данным Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), активы страховых компаний снизились с 1,82% к ВВП в 2016 году до 1,78% в 2018-м, страховые премии за этот же период уменьшились с 0,76 до 0,65%. «Рынок страховых услуг не должен стоять на месте и уже сейчас формирует новую повестку. Надеемся, что предложения будут положительно восприняты и дорожная карта будет утверждена регулятором», – поделился мнением управляющий директор АФК **Ерлан Бурабаев**.

Условно дорожную карту можно разделить на три больших блока: совершенствование регулирования, изменение спектра услуг компаний по страхованию жизни и перемены в деятельности компаний по общему страхованию.

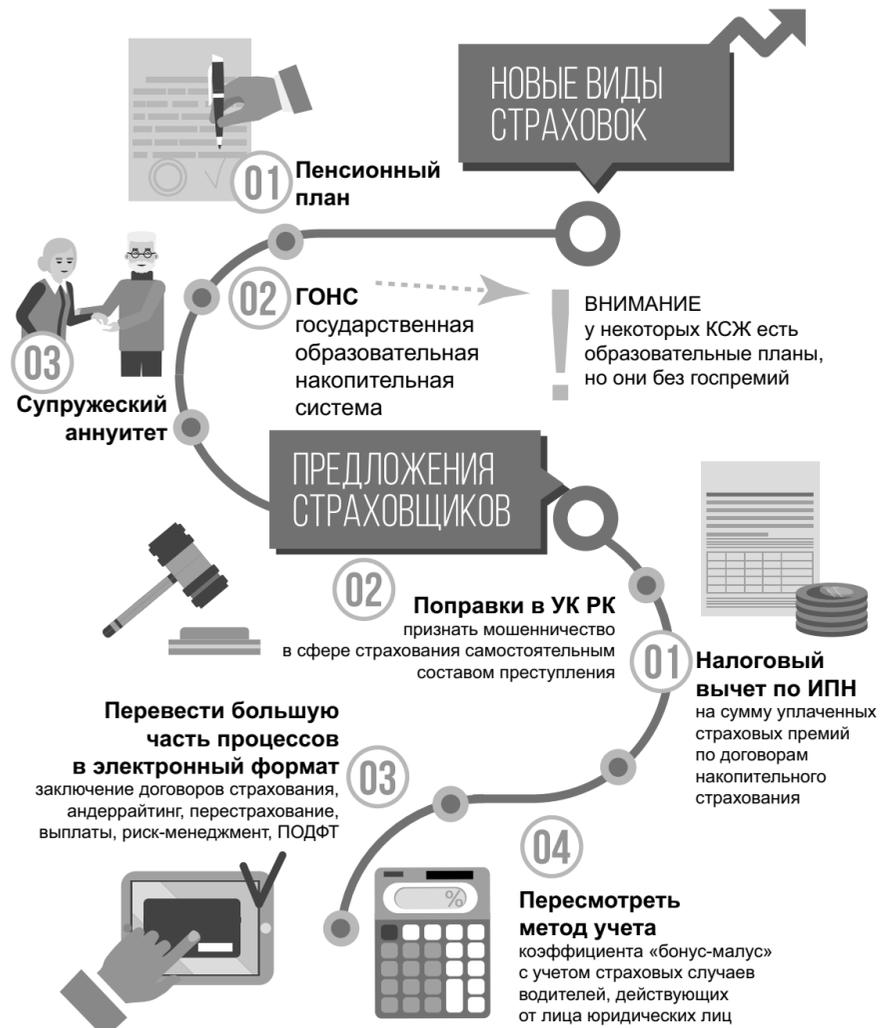
Общее страхование

О росте мошеннических операций на страховом рынке профучастники говорят последние 5 лет. Из-за нежелания бизнеса открыто признавать убытки и собственные проколы официальной статистики по аферам нет. В частной беседе страховщики говорят, что выплаты по таким операциям составляют от 5 до 15% в общем портфеле страховых выплат. По оценкам рынка, существует четыре вида страховок, на которые приходится 90% всех мошенничеств: обязательное автострахование, добровольное автострахование, страхование грузов и страхование товара на складе.

Для эффективной борьбы с сомнительными случаями страховщики предлагают ввести в Уголовный кодекс новый термин – «мошенничество в сфере страхования». «Дело в том, что в рамках существующего законодательства по многим страховым случаям, несмотря на подозрение на мошеннические действия, страховая компания вынуждена осуществлять выплаты в установленном сроке, а права на приостановление выплаты для проведения расследования у страховщика нет», – объяснил председатель правления СК «Коммерс-Өмір» **Олег Ханин**. По словам участников рынка,

у страховщиков отсутствуют инструменты, позволяющие доказать свою позицию в споре, нет возможности использовать институт расследования в рамках уголовного дела для сбора доказательств по гражданскому иску.

ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА ДО 2025 ГОДА



Инфографика: Ольга Слободяник

«Бонус-малус»

Но жулики не единственная беда самого массового класса – обязательного автострахования. В настоящее время расчет коэффициента «бонус-малус» осуществляется без учета страховых случаев водителей, действующих

от лица юридических лиц. «Этот коэффициент применяется при оформлении договоров «физиков». Однако большой процент ДТП выпадает на водителей, являющихся сотрудниками компаний, автопарков. Стоимость страхования для них не увели-

чивается после ДТП, как это происходит с физическими лицами, хотя частота страховых случаев достаточно высокая», – отметил г-н Ханин.

За прозрачность и онлайн

Представители СК «Amanat» считают, что отчетность, которую представляют страховщики Нацбанку, формальна и неинформативна. «Каждый страховщик должен публиковать чистые собранные премии и валовые собранные премии от аффилированных лиц, государственных учреждений и организаций с участием государства. Кроме того, нужно сообщать о среднем размере агентского вознаграждения в разрезе по классам страхования. Это поможет сделать наш рынок прозрачнее», – объяснила начальник юридического отдела Amanat **Ажар Атымтаева**.

Еще страховщики предлагают перевести все бизнес-процессы страхового рынка (заключенные договоры страхования, андеррайтинг, перестрахование, выплаты, риск-менеджмент, противодействие отмыванию доходов и финансированию терроризма) в электронный формат взаимодействия. «Это позволит применять современные технологии, такие как искусственный интеллект, Big Data, блокчейн, а также создавать новые продукты, повышать качество и скорость обслуживания, снижать административные расходы», – убежден г-н Ханин.

Страхование жизни

Самые большие надежды на отраслею дорожную карту возлагают компании по страхованию жизни (КСЖ). По данным Нацбанка, на 1 июля все страховые компании страны собрали 254,9 млрд тенге премий, из них на КСЖ пришлось всего 66,7 млрд.

Страховщики намерены пролоббировать поправки в пенсионное законодательство, которые позволят заключать договоры пенсионного аннуитета с клиентами моложе 50–55 лет. «Внедрение инструмента отложенного пенсионного аннуитета или пенсионного плана позволит привлечь работающее население, имеющее достаточные накопления, к участию в долгосрочном обеспечении своей достойной пенсии, снижению социальной нагрузки на государство», – рассказал управляющий директор КСЖ «Халык-Life» **Виталий Любимов**.

Еще один новый вид страхования – супружеский аннуитет. «Часто в семье высокий заработок у одного члена (обычно это муж), а неработающие супруги накапливают небольшие суммы на счетах ЕНПФ. Поэтому мы предлагаем дать право семейным парам заключать совместный пенсионный аннуитет, чтобы второй супруг получал от 70 до 100% выплат от текущего аннуитета в зависимости от их договора», – поделился г-н Любимов. В настоящее время законода-

тельство не препятствует этому виду страхования, но регулятор не разработал нормативные правовые акты (НПА) для супружеского аннуитета, поэтому страховщики не рискуют продавать этот продукт на рынке. «Мы предлагаем разработать на уровне НПА методику в деталях, в том числе процедуру раздела страховой выплаты при разводе супругов», – сообщил председатель правления КСЖ «Nomad Life» **Кайрат Чегебаев**.

Знания и налоги

В январе 2013 года в стране начала работать Государственная образовательная накопительная система (ГОНС). Любой гражданин Казахстана может открыть на свое имя либо на имя своего ребенка депозит, которым впоследствии оплатит его обучение. Ставки здесь сверхпривлекательные, до 10,5% годовых, и ежегодная премия от государства в размере 5–7%.

«Компании по страхованию жизни как минимум вправе участвовать в этом проекте, так как это один из классических продуктов КСЖ. Кроме того, если случится форс-мажор с родителем, то по условиям страхования наша выплата покроет расходы на обучение ребенка», – отметил г-н Любимов. «Банки не сильно заинтересованы в развитии этого продукта: его тяжело продавать. А у нас есть агенты, которые могут все объяснить людям. Мы не конкуренты банкам: кто-то из потенциальных клиентов выберет страховые компании, а кто-то решит довериться банкам», – подчеркнул г-н Чегебаев. Участники рынка говорят, что Нацбанк и Финансовый центр (государственный оператор в сфере ГОНС) поддерживают эту идею.

Еще представителям регулятора понравилась идея налогового стимулирования клиентов КСЖ. Компании предлагают ввести налоговый вычет по расходам на уплату страховых премий по договорам накопительного страхования жизни со сроком накопления 5 лет и более. «Чтобы у людей не было соблазна уйти от налогов с помощью нас, мы предлагаем ввести ограничения», – пояснил г-н Любимов. – Так, общая сумма налогового вычета не должна превышать 48-кратный размер минимальной заработной платы».

Время обсуждать

Первая дорожная карта в страховой отрасли была разработана в 2015 году. В АФК говорят, что она касалась онлайн-страхования и фактически была реализована поправками 2018 года. «Нацбанк имеет высокую заинтересованность в дальнейшем развитии страхового рынка и с готовностью рассматривает предложения рынка. Ассоциация финансистов рассчитывает, что по представленным в регулятор предложениям в ближайшее время начнется активное обсуждение», – заключил Ерлан Бурабаев.

Есть ли у страхования unit-linked будущее в Казахстане?

Согласно последним поправкам в страховом законодательстве в 2019 году компании по страхованию жизни могут предлагать страхование unit-linked (долевое страхование жизни). В США на этот вид страхования приходится до 60% договоров страхования жизни. Есть ли перспективы у этого продукта в Казахстане?

Последние несколько лет казахстанский страховой рынок показывает прирост благодаря нескольким видам страхования. Страхование жизни – в их числе. Есть все основания предполагать, что по итогам 2019 года тенденция сохранится – КСЖ еще больше укрепят свои позиции и покажут большой прирост страховых премий. Одним из перспективных направлений, по нашему мнению, будет страхо-

вание с участием в инвестициях unit-linked.

В течение последних лет страховое законодательство в отношении данного вида страхования совершенствуется, но КСЖ не торопятся предлагать этот продукт, так как остается ряд вопросов, которые в настоящее время активно обсуждаются. Предложения компаний рассматриваются, и, возможно, в ближайшее время мы получим реальную основу для вывода продукта на рынок. Это перспективный и интересный для клиентов продукт. В США на него приходится до 60% договоров страхования жизни, а в Европе – от 30 до 70%.

Unit-linked – это инвестиционный продукт, «упакованный» в полис накопительного страхования жизни. Владелец страхо-

договора, по сути, получает возможность инвестировать с высокой потенциальной доходностью и при этом быть застрахованным с первого дня. Страхователь может выбрать стратегию и инвестиционные инструменты. Это одно из ключевых отличий от обычного накопительного страхования жизни, где страхователь никак не участвует в инвестициях, а лишь получает фиксированную доходность в конце срока договора.

Иными словами, накопительное страхование жизни – это страхование жизни с гарантированной страховой суммой. А unit-linked – это инвестиционная программа, в которой страхование жизни – дополнительная функция. При этом доходность

у этих договоров может быть выше – все зависит от выбранных инвестиционных инструментов и стратегии. При этом нет гарантированной доходности, а риски инвестирования страхователь принимает на себя.

Внедрение нового вида страхования – это всегда большая работа, предусматривающая изменения в смежных сферах. Например, в налогообложении и сфере ценных бумаг. КСЖ получили возможность самостоятельно управлять инвестиционным портфелем с участием страхователя в инвестициях.

Благодаря этому клиенты КСЖ получили массу преимуществ: возможность создать диверсифицированный портфель, в который могут входить разные классы



Азамат ЕРДЕСОВ, председатель правления АО «КСЖ «Freedom Finance Life»

активов, а также инструмент долгосрочных инвестиций. Один из главных плюсов для клиентов – относительная простота продук-

та: чтобы начать инвестировать, достаточно заключить договор с КСЖ. При этом не нужно открывать брокерские счета. Потенциально благодаря этому продукт может стать некой ступенькой между накопительным страхованием жизни и инвестициями на фондовом рынке.

Какой вывод? КСЖ получили новый инструмент, благодаря которому смогут укрепить свои позиции. Страховой рынок получил продукт, который может стать драйвером роста в ближайшие 5 лет, а фондовый – потенциальный приток дополнительных средств. Но самое главное – клиенты КСЖ получили возможность диверсифицировать свои накопления, инвестировать в будущее и защититься от непредвиденных ситуаций.

Почти невидимые гибриды



Почему общемировая тенденция по замене традиционных автомобилей на гибриды обходит Казахстан стороной.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В небе над одним из центральных районов Тбилиси – Авлабари – уже второй год наблюдаются ласточки. Местные жители не сомневаются: пернатые вернулись спустя почти 20 лет из-за заметного улучшения качества воздуха, которое произошло после кардинального изменения структуры столичного парка личных автомобилей. На улицах и проспектах не только Тбилиси, но и других городов Грузии ныне доминируют автомобили с гибридными двигателями. Помимо относительно знакомых моделей вроде Toyota Prius или Honda Insight можно встретить и совершенно неизвестные казахстанцам легковушки, такие как Chevrolet Volt или Kia Niro. Этот факт не совсем вяжется со сложившейся на постсоветском пространстве точкой зрения, что население Грузии особый пиетет испытывает лишь к автомобилям марки Mercedes.

Prius вместо Mercedes

По словам владеющего пятой версией автомобиля Toyota Prius Левана Давиташвили, до 2017 года он, как и его друзья из Тбилиси, Кутаиси и Самтредиа, действительно отдавали предпочтение автомобилям Mercedes. «У меня много лет был 230-й на 124-м кузове. Хорошая машина,

надежная. Бензина только много ест, да и запчасти дорого стоят. В начале 2018-го поменял ее на Prius и совсем не жалею. Бензина теперь надо 5–6 литров на 100 км, по городу в основном на электричестве езджу», – рассказал Леван. Он добавил, что растаможенный гибридный Prius 2016–2018 годов выпуска в Тбилиси можно купить за \$17–20 тыс., что эквивалентно 6,58–7,75 млн тенге. Для сравнения: в Казахстане цены на аналогичные авто начинаются от 10,5 млн тенге.

Бум на гибриды в Грузии во многом определен комплексной программой правительства, которая начала действовать с 2016 года и имеет цель значительно улучшить экологическую обстановку в стране. Последние 15 лет тема загрязненности воздуха в Тбилиси и других городах страны была одной из самых обсуждаемых в грузинском обществе. Столичные жители жаловались на постоянный смог над окруженным горами городом и на ощущаемую нехватку свежего воздуха.

Было и стало

Власти Грузии взяли за основу опыт большинства стран Европы и изменили налоги на импорт автомобилей. С января 2017 года акциз на ввоз автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) был существенно увеличен, одновременно на 60% снижены пошлины на импорт гибридов. Электромобили и вовсе освободили от таможенных пошлин. Результата долго ждать не пришлось. По информации

Национальной службы статистики Грузии, если в 2016 году гибридов вместе с электромобилями было импортировано на общую сумму \$233 тыс., то по итогам 2017 года речь уже шла о сумме \$57,9 млн. И поскольку жители Грузии стали массово пересаживаться на гибриды (с электромобилями пока сложнее из-за недостаточно развитой инфраструктуры), значительное увеличение их ввоза наблюдается до сих пор.

Аналогичные процессы в настоящий момент идут и в других странах мира. В Германии, которая еще в 2009 году приняла программу по постепенному отказу от использования автомобилей с традиционными ДВС, только в первом полугодии текущего года на учет поставлено более 31 тыс. электромобилей и 103 тыс. гибридов. Чуть ли не в геометрической прогрессии растет число автомобилей с гибридными двигателями во Франции, Дании, Италии, Израиле, США и даже в нефтедобывающих странах Персидского залива. Популярность таких авто объясняется не только их экономичностью и экологичностью, но и тем, что производители нередко предлагают для гибридов более богатую комплектацию в сравнении с их полными аналогами, работающими на бензине или дизеле.

Четыре причины непопулярности

Казахстан общемировой тренд пока обходит стороной. Гибриды и электромобили в нашей стра-

не практически не пользуются спросом. Чтобы понять, с чем это связано, «Курсив» обратился за комментариями к ведущим автомобильным экспертам.

Александр Кислюк – украинский специалист в области продвижения новых автомобилей в Казахстане, сотрудничающий с рядом известных казахстанских автодилеров. По его наблюдениям, отсутствие интереса к гибридам со стороны казахстанцев определяется сразу несколькими факторами. «Безусловно, с точки зрения экологии гибриды являются более предпочтительными. Но на самом деле про экологию в Казахстане у нас в Украине никто не думает. Посмотрите, часто ли люди сортируют мусор? В отличие, например, от стран Европы этим занимаются лишь единицы. Также и с продажами автомобилей. Для европейских стран характерны экологические сборы на эксплуатацию машин. Они очень большие. Если, например, повсеместно вводится экологический стандарт Euro 5, а у вас автомобиль до сих пор стандарта Euro 4, да еще и с большим объемом двигателя, который работает на дизеле, налоги будут такими, что от него проще избавиться, а на сэкономленные деньги купить новую машину. Второй момент – доступность автокредитования. Для Европы, как и для США, характерны дешевые кредиты при достаточно высоком уровне доходов населения. Поэтому чаще всего там эксплуатируют автомобили в течение 3–5 лет, после чего сдают их дилерам для

перепродажи. Третий момент – в Казахстане достаточно дешевое автомобильное топливо, что не способствует продвижению более экономичных гибридов. Наконец, в отличие от той же Грузии или Украины, в Казахстане пока не видно программы, которая поощряла бы население приобретать как электромобили, так и машины с гибридными двигателями», – поделился мнением Александр Кислюк.

Государство не заинтересовано?

Несколько иной взгляд на фактическую непопулярность гибридов в Казахстане у Диаза Абылкасова, который в прошлом занимал руководящие должности в крупнейших автомобильных компаниях Казахстана, а сейчас ведет автомобильные блоги в социальных сетях. По его словам, главной причиной низкого спроса на гибридные модели в Казахстане является неразвитость этого сегмента рынка. «В случае с гибридами не спрос рождает предложение, а, скорее, наоборот. Если производители предложат такие модели казахстанцам по адекватной цене и покажут их преимущества, спрос будет. Но предложений нет. Есть лишь нишевые премиальные модели, такие как гибридные «лексусы», – заметил в беседе с «Курсивом» Диаз Абылкасов. При этом он обратил внимание, что наблюдаемая в Казахстане более высокая стоимость гибридных версий обычных моделей не окупается повышенной экономичностью даже за внушительный срок

эксплуатации. Не видит казахстанский эксперт и каких-либо поощряющих мер со стороны правительства для приобретения населением гибридов и электромобилей.

И за всю жизнь не окупить невозможное

Мнение Диаза Абылкасова во многом пересекается с точкой зрения главного редактора казахстанской версии российского журнала «За рулем» Алексея Алексеева. В своем комментарии «Курсиву» он отметил, что массовые продажи гибридов, например, наиболее популярных в мире моделей Toyota Prius, в Казахстане были свернуты еще 5 лет назад из-за очень низкого спроса. «Низкий спрос определялся тем, что было явно недостаточно рекламы о преимуществах гибридов. Во-вторых, они были дорогаты: эти легковушки стоили как кроссоверы. В сравнении с кроссоверами выгода такого приобретения была достаточно сомнительна. Была попытка со стороны теперь уже ушедшей из Казахстана корпорации Mitsubishi организовать продажи плагин-гибридов (гибриды, в которых основным является электродвигатель. – «Курсив»). Но она столкнулась с теми же проблемами – низкий уровень продаж из-за высоких цен и непонимание населением выгоды приобретения гибридных автомобилей. Мы как-то подсчитывали: выходило, что водитель не окупит гибрида за всю свою жизнь», – подчеркнул Алексей Алексеев. По мнению эксперта, без принятия специальных правительственных программ, которые предусматривают снижение таможенных сборов и серьезные налоговые послабления, о популярности автомобилей с гибридными двигателями в Казахстане говорить бессмысленно. «Во многих странах государство субсидирует приобретение и электромобилей, и гибридов. Например, в Германии за это даже предусмотрена доплата их владельцам: 4 тыс. евро в год за электромобиль и 3 тыс. евро – за гибрида. Есть и опыт частичного возвращения средств за приобретение экологически чистых машин. У нас никакой заботы об этих видах транспорта нет. Разве что электромобилем разрешили подниматься на горнолыжный курорт «Шымбулак», – не без доли иронии заметил Алексей Алексеев.

Условия проката

Как развивается аренда автотранспорта в Казахстане.

Георгий КОВАЛЕВ, Елена ШТРИТЕР

Каршеринг Aputime со ссылкой на акимат Алматы заявил о заметном сокращении автомобилей на улицах города: если в сентябре 2018 года на улицах было 288 автомобилей на тысячу человек, то сейчас этот показатель равен 251. А к 2035 году, надеется акимат, сократится до 155 единиц транспорта на тысячу жителей.

Один из инструментов снижения городского трафика – аренда автомобилей. «Курсив» узнал у ведущих игроков этого рынка, что мешает данной сфере услуг заработать в полную силу.

Тайны «взлетевшего» каршеринга

С момента начала работы в Казахстане в 2018 году сервис каршеринга Aputime стал витриной всего рынка аренды автомобилей. Его брендированные машины заметны в городском потоке, конкурентов в сегменте поминутной аренды машин у компании нет. Сейчас парк Aputime составляет 340 автомобилей, в конце сентября добавятся еще 60. За минувший год на автомобилях компании совершено полмиллиона поездок, клиентская база достигла показателя 100 тыс.

Aputime не сообщает о вандализме в отношении своих машин – такие случаи отмечались

в первые дни работы сервиса, но эта волна быстро сошла на нет. У компании нет жалоб на безответственное поведение клиентов, возможные аварии и так далее. Причины, которые тормозят развитие рынка аренды в целом, для сервиса каршеринга словно не существуют. Но и о причинах снижения доли рынка компания не распространяется, предпочитая держать свои бизнес-секреты в тайне.

Рынок аренды – около 100 автомобилей

Что представляет собой остальной рынок аренды автомобилей? Во-первых, он состоит из двух крупных сегментов: аренда легкой и коммерческой техники (чаще в форме лизинга, то есть долгосрочной аренды техники с правом последующего выкупа). Далее он сегментируется по срокам аренды: помимо упомянутого каршеринга есть краткосрочная аренда (1–3 дня) и долгосрочная (от 7 дней).

Крупной компанией на рынке аренды автомобилей считается та, которая имеет парк из 30 автомобилей. По разным оценкам, таких компаний на рынке Алматы от трех до пяти. В их числе и местные офисы глобальных брендов Avis и Hertz.

Офис Avis открыт в Алматы в 2014 году (основное направление компании – лизинг; лизинговый парк компании составляет около тысячи автомобилей). Hertz зашла на рынок два года спустя. Их клиенты – иностранные туристы и специалисты. Арендовать здесь машину оперативно очень

сложно: как правило, очередь расписана на полгода вперед.

Обе компании подтвердили растущий спрос на их услуги и планы по расширению автопарка. При этом эксперт компании Hertz отметил, что интерес к стране у иностранцев, предпочитающих путешествовать на арендованных автомобилях, сдерживается нежелательными отзывами о контактах с местной дорожной полицией.

Говоря о прибыльности этого бизнеса, эксперт компании Hertz подчеркнул важность правильного управления бизнес-процессами. В этом случае прибыль находится в прямой зависимости от числа автомобилей. Отсутствие навыков менеджмента в Hertz считают главным недостатком местных компаний.

Почему разоряются местные компании

Будни казахстанских компаний, специализирующихся на аренде автомобилей, на условиях анонимности описал владелец одного из крупнейших на рынке автопарков. По его словам, в среднем этот бизнес живет около полугода. Предприниматели совершают серьезную ошибку, когда пытаются удешевить услуги, предоставляя в аренду машины среднего класса без водителей. Как правило, клиенты относятся к технике и соблюдению правил движения безответственно. В итоге постоянно растущие расходы быстро топят бизнес.

Наш собеседник предпочитает работать в сфере аренды люксовых автомобилей с во-

дителем. Это означает завышенный ценник на услуги и ограниченный круг заказчиков. С другой стороны, машины всегда под присмотром. Среди проблем, которые назвал собеседник, трудности с квалифицированным техническим обслуживанием машин и дефицит ответственных водителей.

Эконом
7–23 тыс.
тенге в сутки



Комфорт
14–32 тыс.
тенге в сутки



Премиум
40–100 тыс.
тенге в сутки



Внедорожники/кроссоверы
17–100 тыс.
тенге в сутки



Сколько стоит прокат автомобиля

Минимальная цена, по которой можно арендовать автомобиль в Алматы, составляет 7–10 тыс. тенге за сутки. При аренде на более долгий срок можно получить скидку от 10 до 50%. К этому обязательному депозиту или залог за автомобиль в сумме 30–50 тыс. тенге.

Модели экономкласса: сутки аренды Daewoo Matiz Joy стоят 7 тыс. тенге. Lada Kalina или Lada Granta можно арендовать за 8 и 10 тыс. тенге соответственно. Renault Logan стоит от 9 тыс. тенге, а за 11,5 тыс. тенге можно выбрать Volkswagen Polo, Hyundai Accent или Chevrolet Aveo. Стоимость проката Kia Rio и Skoda Rapid стартует с 13 тыс. тенге, а Toyota Corolla – с 23 тыс. тенге.

Среди автомобилей класса комфорт можно выбрать одну из моделей популярной в Казахстане Toyota Camry. Модели от 30 до 55 обойдутся в среднем в 14–25 тыс. тенге в сутки. А цена на последнюю Camry 70 стартует с 32 тыс. тенге. Lexus GS 300 2002 года выпуска обойдется в 13 тыс. тенге в сутки, а Lexus GS 300 2017 года – в 23,5 тыс. тенге. Кроме того, в этом сегменте представлены Ford Mondeo (от 16 тыс. тенге), BMW 525i (от 23,5 тыс. тенге), а также Hyundai Elantra. Причем среди по-

следних доступны модели 2018 (от 18 тыс. тенге) и 2019 (от 22 тыс. тенге) годов.

В премиум-сегменте представлены практически все ведущие мировые бренды. Стоимость за сутки проката этих автомобилей стартует с 40 тыс. тенге. За эту сумму можно арендовать Jaguar XF, Mercedes S-Class обойдется в сумму от 60 до 100 тыс. тенге. Если хочется чего-то более экзотического, то можно выбрать, например, Bentley Coupe 2010 года (100 тыс. тенге) или Chevrolet Camaro 2015 года (от 50 тыс. тенге в сутки).

Сегмент внедорожников и кроссоверов также представлен автомобилями как экономкласса, так и премиум. Здесь цены варьируются от 17 до 100 тыс. тенге в сутки. Один из самых бюджетных «проходимцев» – Renault Duster (от 17 тыс. тенге). Корейские кроссоверы Hyundai Tucson Hyundai Creta или Kia Sportage можно арендовать за 20 тыс. тенге.

Стоимость внедорожников Toyota (Land Cruiser Prado, Fortuner, Land Cruiser 100) стартует с отметки 25 тыс., так же как и Lexus LX 470. За Range Rover придется заплатить от 25 до 60 тыс. тенге. Цена на Mercedes-Benz G-Class (иначе говоря, Gelandewagen) начинается от 40 тыс. тенге. Кроме того, в премиум-сегменте предлагаются Porsche Cayenne (от 30 тыс. тенге), Audi Q7 (от 30 тыс. тенге), Cadillac Escalade (от 40 тыс. тенге), Infiniti QX56 (от 45 тыс. тенге), BMW X6 (от 50 тыс. тенге) и Lexus LX 570 (от 60 тыс. тенге).

Узбекистан – ягодка опять

Черешня стала новым экспортным брендом страны

> стр. 1

Экспорт в страны дальнего зарубежья начался только в 2012 году. Объем экспорта тогда составил 5 тыс. тонн. Первую партию узбекской ягоды закупила Южная Корея, с тех пор поставки не прерываются и к списку импортеров добавляются все новые страны. Согласно данным ресурса EastFruit.com, только в 2016 году было экспортировано узбекской черешни на сумму более \$50 млн. В 2017 году страна экспортировала 32 тыс. тонн черешни, а в 2018 году – 34 тыс. тонн.

Официальные данные не слишком разнятся с оценками независимых экспертов. По данным компании «Узбеккозиковкатхолдинг», с конца апреля по начало июня 2017 года на экспорт ушло 18,9 тыс. тонн черешни на сумму \$44,23 млн, а за тот же период прошлого года – 24,5 тыс. тонн черешни на сумму более \$103,96 млн. С учетом того, что поставки ведутся и в другое время года, к тому же есть и «серый» вывоз, всего в прошлом году Узбекистан отправил за рубеж около 45–50 тыс. тонн черешни. Для сравнения: ближайший конкурент – Турция – стабильно отправляет на экспорт от 65 до 80 тыс. тонн черешни ежегодно.

По оценкам аналитического портала EastFruits.com, в 2019 году объемы экспорта черешни из Узбекистана могут вырасти приблизительно на 10%, достигнув 50–55 тыс. тонн. Для сравнения: по данным на 1 июля 2019 года из Узбекистана было экспортировано 17 тыс. тонн черешни, 8,3 тыс. тонн персиков, 50 тыс. тонн абрикосов и 15 тыс. тонн сливы. Ожидается, что по-прежнему как минимум две трети экспортируемой черешни будет попадать на рынок России, преимущественно не напрямую, а через Казахстан и Кыргызстан.

Впрочем, на самом деле экспорт может и упасть: как сообщил в интервью Kip.uz начальник управления по переработке сельскохозяйственных продуктов и развития инфраструктуры Минсельхоза РУз Саидкарим Махмудов, неблагоприятные погодные условия (лето выдалось дождливым) могут сократить урожай до 50%. Но все равно планы у чиновников амбициозные. Только в Китай должно быть поставлено 20 тыс. тонн черешни. Пробная партия черешни была доставлена в Поднебесную в



мае текущего года. В частности, китайцы планируют реализовать узбекскую черешню на площадке популярного китайского интернет-магазина Tmall.

Рахмат господину Трампу

Стоит отметить, что поставки узбекской черешни в Китай начались на фоне торговой войны КНР с США. Буквально пару лет назад американцы полностью доминировали на рынке Поднебесной. В 2018 году, по данным Reuters, их доля упала до 80%, а в этом году – до 38%. Их место постепенно занимают поставщики из Узбекистана, доля которого, по прогнозам, к концу года может составить 50% (стартовав с нуля).

По словам эксперта агропромышленного портала Agromart.uz Акмалхон Олимхонова, первое место в мире по объему экспорта черешни занимает Чили, на втором – США, а на третьем – Турция. Узбекистан по итогам 2018 года оказался четвертым.

«Конкурентных преимуществ у узбекской продукции несколько. У нас она поспевает быстрее, и мы можем поставить раньше, чем другие. Это с середины мая до конца июня. Турецкая и американская черешня поспевают через 15–20 дней», – отмечает г-н Олимхонов. Эксперты полагают, что ягода из Узбекистана выигрывает также и по вкусовым качествам, и по цене, в том числе

за счет низкой стоимости рабочей силы. На китайском рынке продукция из Узбекистана в мае – июне 2019 года продавалась вдвое дешевле американской: около 70–80 юаней за килограмм, а американская – около 160 (\$22,6).

Как и у конкурентов, узбекская черешня доставляется покупателям автотранспортом – в страны СНГ, самолетами – в дальнее зарубежье. Минусом является отсутствие доступа к морским коммуникациям. Но черешня – продукт нежный, и ее все экспортеры стараются доставлять побыстрее.

Главное – подготовить почву

Как рассказал «Курсиву» эксперт агропромышленного портала Agromart.uz Акмалхон Олимхонов, в стране созданы благоприятные условия для экспортеров сельскохозяйственной продукции. В частности, предельно упрощены экспортные процедуры. Все данные по экспорту можно занести в режиме онлайн, отменено требование регистрации экспортных контрактов в банке. «Сейчас за один час можно отправить продукцию на экспорт, нет никаких проблем», – отмечает он.

Далеко не вся черешня продается за рубеж. Сейчас в садах страны выращивается около 200 тыс. тонн черешни, в прошлом году этот показатель составлял

170 тыс. тонн. Планируется, что к 2021 году в республике будет собрано 250 тыс. тонн черешни, из них на экспорт пойдет 100 тыс. тонн. То есть по мере увеличения производства доля экспорта должна вырасти с примерно 25% до одной трети от урожая.

За ростом экспорта стоят инвестиции в сектор. За последние три года в агропромышленный сектор было вложено \$750 млн. Например, в Наманганской области осуществляется проект Uzbek cheru стоимостью \$45 млн, где до конца текущего года общая площадь интенсивных садов черешни достигнет 1 тыс. гектаров. Всего в Узбекистане площадь, выделенная под садоводство, составляет 269,5 тыс. гектаров. Из них 118 тыс. гектаров (44%) – яблоневые сады.

Отлетай, подорожало

Быстрое наращивание интенсивных садовых полей, развитие агрокластеров и упрощение экспортных процедур позволили нарастить экспорт черешни в десятки раз в течение 5–6 лет. Но весной 2018 года правительство решило пойти на новую меру поддержки отрасли и ограничить минимальную экспортную цену черешни \$4. Чиновники опасались, что иначе фермеры будут вынуждены отдавать ягоду посредникам за бесценок. В результате цена у производителей

для торговых компаний на внутреннем рынке составила около 50–60 центов за килограмм.

Независимые экономисты и бизнесмены раскритиковали введение пороговой цены. Основатель крупнейшей в стране сети супермаркетов Korzinka.uz Зафар Хашимов на своей странице в Facebook подчеркнул, что частные компании имеют право продавать свою продукцию по своим ценам. «Разумеется, государство вправе устанавливать общие правила процедуры экспорта, назначать и устанавливать правила валютного, тарифного и налогового регулирования, все это уже имеется. Но почему-то опять государство рвется устанавливать цены... Приведу один пример. В прошлом году (в 2018 году – «Курсив») был очень хороший урожай черешни. Садоводы были в восторге, предвкушая щедрый сезон. Но тогда государство запретило экспорт черешни по цене ниже чем \$4 за килограмм. Но внешняя конъюнктура цен на черешню была совсем другой. Я лично купил черешню в российском супермаркете по цене 190 рублей за килограмм, или \$3. То есть черешня в Москве в рознице стоила \$3, а наши чиновники не разрешили экспортировать ее по цене ниже \$4», – заметил Зафар Хашимов.

В результате из-за того, что черешни после созревания не может храниться долго, узбекским фермерам пришлось реализовыв-

вать большую часть свежего урожая на внутреннем рынке по 5–7 тыс. сумов, то есть меньше чем \$1. Более того, по словам бизнесмена, сложившейся ситуацией воспользовались перекупщики из кавказских стран, которые скупали черешню по \$0,5–0,8 и организовывали перевозку продукции в соседние страны окольными путями, вывозили товар в Кыргызстан и Казахстан, а оттуда везли товар в Россию или перепродавали там же, но уже по ценам на порядок выше.

В конце лета государство отменило порядок регулирования экспортных цен.

Маржинальный плод

Экономист из Ташкента на условиях анонимности в беседе с «Курсивом» отметил, что некоторые чиновники в правительстве все еще не оставляют попытки контролировать экспортные потоки и прошлогодний случай с установлением порога экспортных цен – яркое тому подтверждение. «Это приводит к падению цен на рынке до минимума, а компании, имеющие связи в нужных местах, скупают товар по дешевке и вывозят его на экспорт, получая сверхприбыли! Доходило до того, что разрешение на экспорт тех или иных плодовоощных продуктов получали только определенные компании», – отмечает эксперт.

По его словам, все, что требуется сейчас от государства, – это не мешать частному сектору, тем же фермерам самостоятельно принимать решения, что вырабатывать, куда, кому и по каким ценам продавать свой товар. «Только таким образом мы можем создать по-настоящему рыночную экономику, к которой должны прийти в конечном итоге», – резюмирует экономист из Ташкента.

Сохранение мер господдержки аграрного сектора и реализованные меры по либерализации доступа на внешние рынки плюс невмешательство в ценовую политику стали оптимальным рецептом стимулирования экспорта. По крайней мере, на рынке черешни. Если этот тренд сохранится, то ягода будет приносить все большую прибыль стране. По данным Госкомстата РУз, в прошлом году Узбекистан отправил на экспорт 1,23 млн тонн плодовоощной продукции, выручив за нее \$874,5 млн. Экспорт 50 тыс. тонн черешни может принести Узбекистану более \$200 млн.

Что не так с принтерами?

Продажи печатной периферии находятся в депрессии. Уже который год. Какие здесь тренды?

Александр ГАЛИЕВ

Рынок печатных устройств – это небольшая, но важная составляющая часть рынка ИТ. И было бы удивительно, если бы этот небольшой рынок жил своей отдельной жизнью. Он подвержен общим тенденциям, характерным для большого рынка ИТ.

Общий тренд

Казахстанский ИТ-рынок уже несколько лет не может компенсировать потери, которые стали итогом девальвации 2014-го. Тогда он упал на 8%. В 2015 году, «отработав» негатив по девальвации, рынок упал еще на 30%. В 2016 году по инерции – еще на 8% (все приведенные данные – оценка аналитической компании IDC). В 2017 году наметилось робкое восстановление – по оценкам участников рынка (данные IDC по итогам 2017–2018 годов недоступны), рост составил до 10%. Это означает, что его емкость достигла примерно \$1,4 млрд. Опираясь на ту же экспертную оценку, можно утверждать, что темпы роста ИТ-рынка Казахстана в 2018-м также вряд ли превысили 10%, несмотря на неплохую

конъюнктуру. Таким образом, емкость рынка составила примерно \$1,6 млрд (в 2013 году, на пике «славы», его емкость составляла около \$2,2 млрд).

Говоря о неплохой конъюнктуре, следует понимать, что на внутреннем рынке все оказалось не так однозначно – тенге продолжил обесцениваться по отношению к доллару (2018 год начался на отметке 327 тенге за доллар, а закончили на отметке 372).

Здесь следует пояснить, что структура ИТ-рынка в Казахстане имеет осязаемый «железный» акцент. То есть на аппаратное обеспечение приходится почти 80%, а на программное обеспечение и ИТ-услуги – плюс-минус по 10%. Этот дисбаланс является очень болезненной темой. По сути, низкая доля ИТ-услуг в структуре рынка – это признак его незрелости с точки зрения наличия массы компетенций. Еще один вывод из вышесказанного – высокий уровень импортозависимости (почти 90%). Иными словами, любой валютный шок – это большая проблема для ИТ-рынка. Понятно, эта стартовая позиция для рынка печатной периферии была изначально невыгодной.

Вывод бумаги

Даже в крайне негативных для отрасли 2014–2015 годах печатная периферия смогла «выделиться». По данным IDC, емкость

рынка «печатки» в Казахстане в 2014 году составила \$53 млн. В 2015 году рухнула сильнее рынка – до \$30 млн, а в 2017-м – до \$27 млн. В этой ситуации единственный способ не сорвать большие проекты – уходить в сторону бюджетных конфигураций. Об этом в свое время говорил и региональный директор IDC в Центральной Азии, Монголии и Азербайджане Андрей Беклемишев: с одной стороны, это несколько компенсировало шок от девальвации, но с другой – появился целый ряд проектов, основанных на бюджетных конфигурациях оборудования, которое имеет низкий жизненный цикл.

Иван Гончаров, директор департамента дистрибуции компании LLP VS Trade, комментируя «принтерные» итоги 2018 года, отмечает рост продаж, а вот с объемом не все так просто – в штучном выражении рынок многофункциональных устройств (МФУ) несколько снизился. В то же время монофункциональные принтеры существенно подросли – на 61%. К этим цифрам следует относиться с осторожностью: несмотря на то что рынок фрагментирован и фактически контролируется несколькими игроками, рост продаж у одного крупного игрока не может быть причиной, чтобы повысить общий градус оптимизма по отношению к печатной периферии. Впрочем, здесь, пожалуй,



Фото: Shutterstock/Junrong

наиболее интересно даже не это, а наблюдения эксперта в части структуры рынка. «Изначально свежих трендов рынка называть бы желание крупных игроков на рынке развить аутсорсинг печати. С другой стороны, хотя новые продукты есть на рынке и появляются ресурсы для управления таким бизнесом, сдвига незначительные. Запущены проекты исключительно только для компаний с иностранным участием. В госсекторе и квазигоссекторе такие проекты не работают ввиду законодательных ограничений (контракты заключаются на период не более

чем один год). Здесь же еще одна зона риска – валютные риски», – комментирует он.

Следует отметить еще одну тенденцию – струйная печать имеет серьезные виды на офис: по ряду эксплуатационных параметров она опережает лазерную печать. Исход битвы уже сейчас видится предрешенным: эволюция лазерной печати почти остановилась, чего не скажешь о «струе» – она оказалась не только быстрее и энергоэффективнее, но и экологичнее и дешевле.

Наконец, электронный документооборот. Здесь риски для печатной периферии также оче-

видны и не нуждаются в дополнительных комментариях.

Встречный ветер

В противовес оптимизму, который прозвучал от директора департамента дистрибуции компании LLP VS Trade, – новости из России. По итогам II квартала 2019 года на российский рынок было поставлено на 9,3% меньше (к аналогичному периоду прошлого года) устройств печати, включая принтеры, копиры и многофункциональные устройства. В IDC, которая анонсировала эти данные, оценивают рынок печатной периферии России по итогам 2018 года в \$190 млн. Причем наиболее тревожная динамика наблюдается именно в потребительском сегменте: принтеры в домашнем интерьере – это уже лишнее.

Не исключено, что эти тренды, как было уже не раз, мигрируют и в Казахстан. Если этого уже не произошло.

Хотя в целом тренды для печатной периферии видятся в негативном ключе, есть сегменты, где спрос, как ожидается, будет расти. Например, это большие, «тяжелые» решения, ориентированные в том числе и на проекты в области аутсорсинга печати. Сюда же можно отнести упомянутое смещение спроса в сторону струйной печати, причем этот тренд замечен уже даже в наиболее консервативном сегменте – корпоративном.

Азиатское сегодня

Западные наблюдатели и СМИ много говорят о росте Азии в будущем времени, имея в виду огромный потенциал региона. По мнению экспертов McKinsey, пора взглянуть на Азию по-новому – будущее наступило быстрее, чем ожидалось.

McKinsey & Company запустил проект, посвященный будущему Азии. Исследование, проведенное фирмой в партнерстве с Глобальным институтом McKinsey (ГИМ), рассматривает экономику стран Азии, компании и экосистемы, чтобы узнать, что ждет Азию в будущем и что это может означать для правительств и бизнес-сообществ азиатских стран и всего мира. «Курсив» предлагает основные тезисы из материала Asia's future is now. В этом документе представлен обзор роли Азии в четырех сферах: торговые потоки, корпоративная экосистема, технологии и потребление.

Азия трансформирует торговлю

ГИМ изучил 23 отраслевых цепочки создания стоимости, охватывающие 43 страны, и выделил основные сдвиги в структуре мировой торговли. Азия находится в центре многих из этих изменений.

В последнее десятилетие мировой объем производства продолжал расти, но доля экспортируемых товаров упала на 5,6 процентных пункта. Это снижение, отмечают аналитики McKinsey, не является ни следствием торговых споров, ни сигналом о предстоящем замедлении. Наоборот, оно отражает здоровый экономический рост в Китае, Индии и остальной части развивающейся Азии. По мере роста потребления все больше товаров, которые производятся в этих странах, продаются на

локальном рынке, а не экспортируются.

На предыдущем витке глобализации западные компании выстраивали цепочку поставок длиной в полмира, чтобы воспользоваться наиболее дешевой рабочей силой, и тогда эти цепочки поставок часто проходили через Азию. Но сейчас все меняется: только 18% сегодняшней торговли товарами – это экспорт из стран с низким уровнем заработной платы в страны с высокой заработной платой. Это значит, что доля, чем предполагают большинство людей, и она постоянно сокращается, констатируют аналитики McKinsey. Трудоемкое производство на экспорт было основным двигателем роста Китая, но возможности региона для конкуренции на основе дешевой рабочей силы сужаются по мере роста заработной платы и все большей автоматизации производства.

И тем не менее, отмечают специалисты McKinsey, это окно возможностей еще не закрыто – с повышением зарплат в Китае свой шанс получили Вьетнам, Индия и Бангладеш, которые за последнее десятилетие смогли увеличить экспорт трудоемких промышленных товаров (особенно текстильных) в годовом исчислении на 15, 8 и 7% соответственно.

Азиатские корпорации на подъеме

Меняющаяся роль Азии в цепочках добавленной стоимости отражает быстрое развитие корпоративной экосистемы региона. Многие азиатские компании входят в число крупнейших в мире. В рейтинге Fortune Global 500 за 2018 год 210 из 500 крупнейших компаний мира по выручке были азиатскими. Аналитики McKinsey рассмотрели ситуацию с 5 тыс. крупнейших мировых компаний. В 1997 году на Азию приходилось 36% из них, к 2017 году эта доля выросла до 43%. Самое интерес-



ное – как изменилась страновая принадлежность азиатских компаний из топ-5000. Китай показал самый высокий рост по числу таких компаний, заметно увеличилось их количество и в Индии. Четыре компании из топ-5000 расположены в Казахстане, их совокупный доход – \$14 млрд. В списке теперь также представлены Филиппины, Вьетнам и Бангладеш.

За последние 20 лет отраслевой состав азиатских компаний из топ-5000 тоже значительно изменился – отрасли, производящие средства производства, сейчас составляют заметно меньшую долю экономики региона, чем в 1995–1997 годах. Азиатские фирмы стали лидерами мирового рынка не только в промышленности и автомобилестроении, но и в таких областях, как технологии, финансы и логистика.

Еще одно любопытное наблюдение McKinsey касается разницы в структуре собственности, стратегии роста и стиле работы азиатских корпораций-гигантов и западных транснациональных корпораций. Примерно 2/3 из 110 китайских компаний из списка Fortune 500 являются государственными. На пятерку лучших чеболей Южной Кореи приходится около половины капитализации фондового рынка страны. Напомним, что чеболь – это уникальная схема построения бизнеса, финансово-про-

мышленные конгломераты, одна из главных черт которых – семейная преемственность в управлении. Samsung, LG, Hyundai – это чеболи. Японская «большая шестерка» кейрецу также имеет большой вес на фондовом рынке страны. Кейрецу – это японская форма организации бизнеса, при которой компании объединяются в финансово-промышленные группы, где каждая компания владеет небольшой долей во всех других компаниях группы. В результате азиатского подхода к менеджменту фирма с контролирующим акционером – будь то семья, основатель или государство – может принимать долгосрочные решения по развитию бизнеса и распределять прибыль, ориентируясь на эти цели. И этим многие азиатские фирмы отличаются от публичных компаний, которые ежеквартально отчитываются перед акционерами и больше сосредоточены на максимизации прибыли в ближайшее время.

Азия формирует будущее цифровых инноваций во всем мире

Сегодня именно в Азии находится половина мировых интернет-пользователей – 2,2 млрд. Только на Китай и Индию приходится треть всех пользователей Всемирной сети. Огромный пул

цифровых потребителей в Азии поддерживает развитие сектора инновационных технологий. Китай, Япония, Южная Корея и Сингапур – одни из наиболее развитых в цифровом отношении стран в мире, причем Поднебесная вошла в эти ряды с поразительной скоростью. Например, 10 лет назад в e-commerce на Китай приходилось менее 1% всех мировых транзакций в денежном выражении, сейчас эта доля – более 40%. Уровень проникновения мобильных платежей среди китайских интернет-пользователей в 2013 году составлял 25%, а в 2016-м – уже 68%. Китайские интернет-гиганты Baidu, Alibaba и Tencent строят огромную цифровую экосистему, которая сейчас выходит за пределы этих компаний.

Азия привлекает достаточно венчурного капитала для поддержки технологических инноваций и предпринимательства. Китай сейчас занимает второе место после США по объему инвестиций, с 2014 по 2016 год стартапы Поднебесной получили чуть менее 20% мирового венчурного капитала. Индия быстро догоняет – объемы венчурного финансирования в 2018 году там в 3 раза превышали аналогичный показатель Германии. В итоге на Азию сейчас приходится почти половина мировых венчурных инвестиций, основные области, куда этот капитал направляется, – виртуальная реальность, автономные транспортные средства, 3D-печать, робототехника, дроны и искусственный интеллект (ИИ).

В Азии «обитает» более трети – 119 из 331 – мировых единорогов (стартапы, стоимость которых превышает \$1 млрд), это данные на апрель 2019 года. 91 единорог находится в Китае, 13 – в Индии, 6 – в Южной Корее, 4 – в Индонезии. Для сравнения: США – это дом для 161 единорога, в Великобритании их 16, в Германии – 9.

Исследователи McKinsey акцентируют внимание на интересном факте: сейчас Азия не просто

выводит на рынок значительную долю мировых единорогов, но делает это очень быстро. Аналитики оценивали, сколько в среднем времени прошло от основания стартапа до приобретения им статуса единорога. В среднем компаниям Европы, Ближнего Востока и Африки потребовалось на это 10 лет, стартапам Северной Америки – 9 лет и только 6 лет – компаниям из Азии.

Другая отличительная черта азиатских стартапов – умение масштабироваться быстрее, чем их западные собратья. Азиатские стартапы нередко ориентированы на сегмент B2C и выбирают такие отрасли, которые не требуют интенсивного R&D, например электронную коммерцию или услуги по образованию и обучению. B2B и отрасли, емкие точки зрения R&D (такие, как аналитика и программное обеспечение для повышения производительности, облачные вычисления и медицинские ИТ), как правило, возглавляют фирмы, расположенные в Соединенных Штатах, Великобритании и Германии. Но в то же время Китай сделал развитие ИИ стратегическим приоритетом и уже считается одним из лидеров в этой области.

Азиатские потребители – драйвер мировой экономики

За последние пару десятков лет число людей, живущих в крайней бедности, во всем мире резко сократилось. Более 1,2 млрд человек стали частью потребительского класса, и это означает, что они перешли от минимально допустимого уровня к тому уровню дохода, который позволяет приобретать товары и услуги. И это в значительной части именно азиатская история.

По прогнозам McKinsey, Азиатский регион обеспечит половину всего роста потребления в ближайшие 10 лет. Растущий азиатский средний класс скоро достигнет 3 млрд. Только в Юго-Восточной Азии около 80 млн семей вошли в класс потребителей всего несколько лет назад. К 2030 году это число удвоится – до 163 млн домохозяйств.

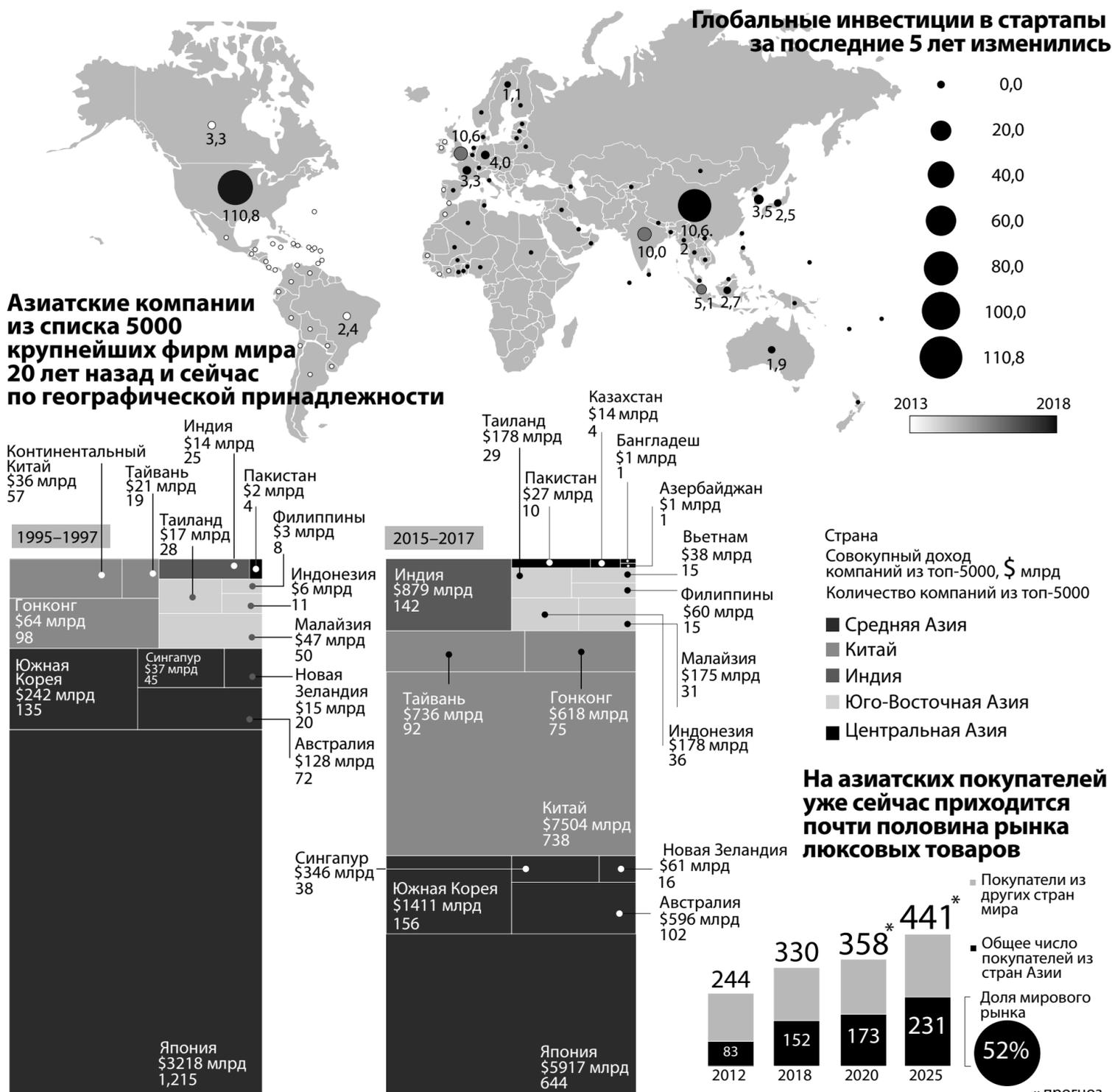
Например, средние расходы Индии на одежду и обувь выросли с \$40 на человека в 2007 году до \$64 в 2017-м. Самый поразительный рост потребления произошел в Китае. Предыдущее исследование ГИМ выделило представителей трудоспособного населения Китая как одних из ключевых потребителей в мире. К 2030 году на эту группу будет приходиться 12 центов из каждого доллара мирового потребления в городах.

В 2018 году расходы около 30 млн китайских покупателей составили примерно треть всех мировых затрат на покупку товаров класса люкс. По прогнозам McKinsey, к 2025 году покупатели из Китая потратят на предметы роскоши почти в 2 раза больше.

«Азиатский потребитель» – клиент, который выходит за рамки привычных представлений о поколениях. Например, пожилые люди региона будут стимулировать 15% роста мирового потребления, добавив около \$660 млрд к тем расходам, которые они делают сегодня. Потребности людей в возрасте выходят за рамки здравоохранения. Например, многие из пожилых предпочитают стареть дома и в комфортных условиях, поэтому начинают ремонт.

Азиатское поколение Z выросло в достатке, с большей открытостью к западной культуре и цифровыми знаниями. Молодые китайские потребители покупают товары класса люкс под влиянием желания быть замеченными. Аналитики McKinsey отмечают, что потребительские рынки в регионе переживают не только огромный рост, но и динамичные изменения – новые потребители быстро формируют лояльность к бренду, ждут от бренда персонализированных предложений и хотят выразить себя, свой подход к моде и стилю через покупки. Поскольку компании стремятся оправдать постоянно растущие ожидания, азиатские потребители все чаще будут устанавливать тренды для остального мира.

Текст подготовлен на основе материалов исследовательского проекта McKinsey & Company «Asia's future is now».



Хотите летать с 90% скидкой?

Устраивайтесь в авиакомпанию

Авиаперевозчики предлагают перелеты на выгодных условиях своим сотрудникам и даже представителям конкурентов

Scott McCARTNEY,
THE WALL STREET JOURNAL

Слетать в Париж на выходные или провести день на пляже вдали от зимнего холода? А может быть, вы никогда не были в Черногории, на Таити или в Южной Дакоте? Если так, то вперед!

Все, что требуется, – просто работать в авиакомпании. Большинство из них позволяют своим сотрудникам летать бесплатно, а сотрудникам своих конкурентов – почти бесплатно. Некоторые льготы также распространяются на детей и родителей сотрудников и тех работников авиакомпаний, кто уже вышел на пенсию.

Возможно, эта самая лучшая служебная привилегия (не забывайте это дополнительной выплатой – она не облагается налогом). Более того, ни в одной другой отрасли компании не предоставляют столь щедрые льготы сотрудникам своих конкурентов. Это как если бы компания Ford раздавала своим сотрудникам бесплатные автомобили, а работникам General Motors предоставляла скидку до 90%.

Более 200 авиакомпаний по всему миру имеют соглашения, позволяющие сотрудникам конкурентов, начиная от бухгалтеров и заканчивая работниками склада, совершать перелеты без подтвержденного места примерно за 10% от стоимости билета. Возможность получить билет на льготных условиях позволяет сотрудникам авиакомпаний вести совершенно иной образ жизни, если, конечно, они свой шанс используют. Но даже если сотрудники путешествуют изредка, сама мысль о том, что они могут слетать в Лондон просто на выходные, становится действенным бонусом.

«Моя жена не раз мне говорила, что разведется со мной, если я решу уйти из Hawaiian Airlines или если меня отсюда уволят», – рассказывает **Дамиан Балиновский**, менеджер по внутренним коммуникациям авиакомпании Hawaiian Airlines. Он часто бывает в Европе, а по выходным летает на остров Мауи. «То, чем мы оба дорожим, – это гибкость», – отмечает Балиновский.

Путешествующие без подтвержденного места сотрудники авиакомпаний – их называют некоммерческими пассажирами – применяют столь сложные стратегии, что они способны смутить даже самых опытных путешественников. Имея наготове резервные планы В, С, D и E, они регистрируются одновременно на три-четыре рейса, стремясь попасть хотя бы на один из них. Они не бронируют номер в отеле и не используют Airbnb до тех пор, пока самолет не начнет вырывать на взлетную полосу, поскольку всегда есть риск потерять место в самую последнюю секунду. И в основном именно из-



за них свободное место рядом с вами вдруг оказывается занятым за мгновение до закрытия двери самолета.

В течение своего первого года работы в United Airlines **Джасприт Сингх** провел дома в Чикаго только четыре выходных из 52. Всего за три года работы в авиакомпании старший аналитик по развлекательным программам на борту совершил 500 авиарейсов, преодолев 700 тыс. миль.

Иногда 25-летний Сингх отправляется в Канзас-Сити, штат Миссури, чтобы покосить газон у своей матери. В другой раз он проводит выходные в Лондоне, Брюсселе или в каком-нибудь городе в Германии. Чтобы избежать зимних холодов, он улетает на западное побережье. «Я просто появляюсь в аэропорту, смотрю на расписание вылетов и понимаю, где, скорее всего, будут свободные места», – говорит он.

По данным Southwest, с начала года до 15 июля авиакомпания перевезла около двух миллионов некоммерческих пассажиров. Почти 1,5 миллиона из них – это работники авиакомпании и члены их семей, 487 тыс. других пассажиров – представители конкурентов, сообщил **Роб Дюссо**, старший менеджер Southwest, отвечающий за мотивацию сотрудников и организацию подобных поездок.

Примечательно, что Southwest не имеет с другими авиакомпаниями ни код-шеринговых соглашений, ни договоренностей по интeрлайну, по которым оставшиеся без места пассажиры могут улeтeть с другим перевозчиком. Однако у компании есть соглашения со 140 авиакомпаниями на поездки сотрудников.

«Это серьезно влияет на жизнь людей», – говорит Дюссо, который уже 20 лет руководит в Southwest подобными поездками и возглавляет ассоциацию путешественников сотрудников. Сам он тоже активно летает по миру в свободное время – только в этом году он совершил 46 перелетов, преодолев общее расстояние в 45 451 миль. «Просто я подумал, что у меня должны быть хорошие воспоминания», – признается он.



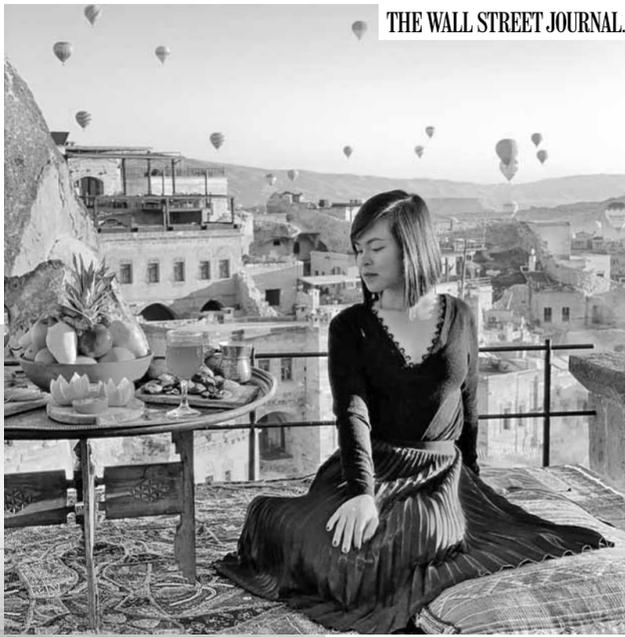
Алекс Да Сильва из Hawaiian Airlines (на фото вверху слева) прошлым летом посетил остров Мурае возле Таити. Аналитик Jet Blue **Марианна Дао** в Каппадокии, Турция. Благодаря льготным перелетам она посетила 36 стран. Джасприт Сингх из United Airlines проводит выходные в Европе, в частности в Риме.

Существуют разные теории о том, с чего началась эта практика. Исторически в среднем авиакомпании заполняли лишь три четверти имеющихся мест. Поэтому могли позволить себе привлекать на работу (в индустрию, где уровень оплаты труда был не слишком высоким) людей, используя бонусы в виде бесплатных перелетов.

Те, кто работает в отрасли давно, полагают: перевозчики зимних холодов, он улетает на западное побережье. «Я просто появляюсь в аэропорту, смотрю на расписание вылетов и понимаю, где, скорее всего, будут свободные места», – говорит он.

Те, кто работает в отрасли давно, полагают: перевозчики зимних холодов, он улетает на западное побережье. «Я просто появляюсь в аэропорту, смотрю на расписание вылетов и понимаю, где, скорее всего, будут свободные места», – говорит он.

Правда, сегодня, когда авиакомпании продают практически все свободные места, путешествовать с неподтвержденным местом становится все сложнее. По данным авиакомпаний, заплатившие за билет пассажиры, как правило, обладают большим приоритетом, нежели некоммерческие



затем в Лас-Вегас и лишь потом в родной Гонолулу.

В 2017 году сотрудники авиакомпании Jet Blue, увлеченные игрой в путешествия без подтверждения места, организовали собственное соревнование в стиле реалити-шоу Amazing Race, где три команды из трех человек узнают о месте назначения в три часа дня в пятницу в штаб-квартире авиакомпании в Нью-Йорке.

Эрик Таннер, сетевой планировщик Jet Blue и автор идеи конкурса, выиграл уже две таких гонки. Когда в одной из них пунктом назначения был назван испанский Сан-Себастьян, Таннер сразу понял: игру выиграет тот, кто первым попадет в Испанию вообще. Его команда зарегистрировалась на рейсах Нью-Йорк – Мадрид сразу двух авиакомпаний – Iberia и American, после чего члены команды разместились в разных терминалах. Вылет Iberia был в 17:15, все билеты на рейс были проданы, однако игроки не теряли надежды. И действительно, десять человек на рейс не явились, и команда отправилась в путь.

Для некоммерческих пассажиров у Jet Blue есть только одно условие: они должны помочь навести порядок на борту самолета после завершения полета. «Для меня это интересный опыт и отличный способ помочь коллегам», – говорит Таннер.

Марианна Дао начала понимать, что такое путешествие без подтверждения места, уже в первую неделю работы в Jet Blue, когда в пятницу ее босс появился в офисе с чемоданом, заполненным купальными принадлежностями и свитерами. Она тоже отправилась в аэропорт в поисках свободного места на борту.

Менее чем за четыре года Дао, аналитик по стратегическому сорсингу, путешествуя без подтверждения места, посетила 36 стран. На выходные в День независимости США она отправилась на несколько дней на Бермудские острова, затем вернулась в Нью-Йорк, чтобы вместе с коллегами полететь на черногорские пляжи. Она оставила рюкзак, с которым ездил на Бермуды, в аэропорту, поскольку заранее приготовила чистую одежду для поездки в Европу.

По ее словам, это путешествие было чрезвычайно захватывающим и увлекательным.

«Я буду продолжать делать это до тех пор, пока позволяет здоровье», – говорит Дао.

Перевод с английского языка
Танат Кожманов.

Как казахстанские компании заботятся о своих сотрудниках

Нина Быченко,
генеральный директор ТОО «HeadHunter.kz»

Многие крупные компании искренне заботятся о своих сотрудниках, стараясь создавать для них такие условия работы, чтобы у их специалистов даже не возникало и мысли о том, что работу можно сменить.

На мировом рынке труда мы с легкостью можем перечислить имена крупных компаний, которые, пытаясь привлечь в свой штат лучших из лучших, предлагают своим сотрудникам креативные релаксационные центры в шаге от рабочего места, спортивные площадки, бесплатное питание в офисе и другие бонусы. Что же в Казахстане? И здесь тоже деятельность многих компаний направлена на создание комфортных условий труда для привлечения и удержания лучших специалистов. Мы наблюдаем активную работу HR-специалистов по созданию специальных проектов, использованию ресурсов и инструментария по привлечению талантов и удержанию их в своей команде.

К примеру, на территории офиса компании DAR расположено собственный спортивный комплекс, и каждому сотруд-



Нина Быченко,
генеральный директор
ТОО «HeadHunter.kz»

нику компания дарит безлимитный абонемент туда. Здесь также устраивают «витаминные дни», когда в офис привозят свежие фрукты по сезону и организуют походы в горы. Дополнительным плюсом для сотрудников является наличие собственного парка и фонтана, куда сотрудники часто ходят за уединением или вдохновением, а также игровой комнаты, где можно отвлечься от работы, поиграв в Sony PS, кикер, попеть в караоке или постучать на электронных барабанах.

В компании KMF дополнительные возможности представлены в виде «Кафетерия льгот». Работники KMF могут выбрать из предложенного «меню льгот» минимум две позиции: добровольное медицинское страхование, аренда жилья, спорт, развитие сотрудников, обучение или личностное развитие. Компания покрывает расходы на выбранные услуги. В том же KMF также действует обширный соцпакет, который содержит, например, два дополнительных оплачиваемых выходных дня – Day Off для решения экстренных вопросов (при этом количестве дней официального отпуска не сокращается); оплачиваемый выходной день для важных событий в жизни сотрудника: регистрация брака, рождение ребенка, первый звонок у первоклассников и выпускной бал по окончании школы.

Что касается нашей компании – HeadHunter Казахстан, то мы ежемесячно выдаем нашим сотрудницам сертификаты на услуги маникюра, а представители мужской части коллектива за счет компании пользуются услугами барбершопа. Традиционными являются фруктовые дни – каждую неделю угощаем сотрудников свежими фруктами.

Как правило, все вышеперечисленные бонусы являются если не решающими, то важными факторами при выборе работодателя. Наш последний опрос среди соискателей показал: высокая корпоративная культура, возможность профессионального обучения и развития, перспективы карьерного роста и атмосфера взаимного уважения в коллективе – это то, что значимо для казахстанцев, принимающих решение о выходе на новую работу.

Молодежный караван

Сотни молодых креативных казахстанцев отправились в путешествие по регионам страны. Участники проекта Jastar Kerýeni будут продвигать идею внутреннего туризма среди молодежи.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Участвовать в проекте Jastar Kerýeni могли казахстанцы в возрасте от 16 до 29 лет, опыт работы в сфере туризма или обучение по соответствующей специальности были дополнительным плюсом, но не обязательным условием. Из 1700 желающих были отобраны

680 участников, они едут в семь регионов Казахстана, чтобы ознакомиться с сакральными местами, оценить там уровень сервиса для туристов и подготовить рекомендации местным властям и бизнесу.

Самая главная задача участников проекта – рассказать и показать в социальных сетях своим сверстникам туристические возможности страны. «Мы хотим вызвать интерес у молодежи к нашим туристическим достопримечательностям, – пояснил исполнительный директор Конгресса молодежи Казахстана **Тохтар Большов**. – 700 человек посетят самые известные сакральные места

нашей страны, мы хотим заинтересовать молодежь в визитах в эти места, создать определенный ажиотаж в соцсетях».

Помимо этого участники Jastar Kerýeni настраивают внимательно оценивать те услуги, которые получает турист. По результатам проекта будет подготовлен пакет рекомендаций в центральные и местные исполнительные органы с предложениями, как устранять существующие проблемы.

Организаторы проекта уверены: даже если на местах начнут возводить «потемкинские деревни» для создания видимого благополучия, молодежь провести будет сложно. «И местным властям надо понимать, что главные



задачи акции – понять, в чем реальная причина того, что не все места в Казахстане посещаемы молодежью, и провести дополнительный пилар этих сакральных мест», – заключает Большов.

Один из участников проекта, 19-летний студент Казахского национального университета имени аль-Фараби **Данияр Мырзабаев**,

в будущем планирует стать физиком. Этим летом он впервые увидит Катон-Карагай в Восточном Казахстане. «Меня отправляют в Восточный Казахстан, я там не был, мне интересно, что я там увижу. Наш туризм, по-моему, сейчас еще слабый, но благодаря таким проектам мы сможем его поднять», – убежден он.

LIFESTYLE

Педали и дали

Если оседлать велосипед прямо сегодня, то даже без предварительных тренировок вы переживете увлекательное приключение. А разницу между ним и кругосветным велотрипом составляет всего лишь прихваченная с собой горсть крупы.

Георгий КОВАЛЕВ

Мы подготовили краткий путеводитель по культовым для алматинских велосипедистов местам и людям, с которыми вы там можете встретиться и весело провести время.

История велотуров: в любом месте, в любое время

Первая зарегистрированная велосипедная многодневка прошла в 1820 году: группа любителей совершила тур вдоль границ Франции.

С тех пор любительские многодневки привлекают растущее число энтузиастов. Самый известный формат – Grand Fondo, шоссейная гонка для профессионалов и любителей, которую для десятков тысяч велосипедистов проводят в разных странах мира. В 2019 году старт этой серии был дан и в Казахстане – Grand Fondo Kazakhstan Tour of Zhetysay прошел в июле в Алматинской области.

К услугам любителей погорячее – ежегодная гонка Yak Attack в Непале: 400 километров трассы пролегают через джунгли и далее



Фото предоставлено Евгением Карабинским

в Гималаи на самый высокий горный перевал в мире – 5416 метров над уровнем моря. Любителям похолоднее – The Yukon Artic Ultra: 450 миль заснеженной тундры ждут ваш велосипед с привязанными к нему нартами. Наконец, вы можете испытать себя пустыней – Simpson Desert Bike предлагает преодолеть 360 миль песчаных барханов за пять дней, в течение которых вы не имеете права двигаться со скоростью ниже 12 миль в час.

Набирает популярность формат трансконтинентальных гонок. Последнее такое крупное событие – европейская трансконтиненталка длиной 4 тысячи километров – завершилось 6 августа сенсационной победой **Фионы Колбингер**, 24-летнего врача из Германии. Впервые в таких соревнованиях победу одержала женщина, преодолев путь от Бургаса (Болгария) до Бреста (Франция) за десять дней, два часа и 48 минут. Когда она пересекла финиш, ближайший преследователь находился в 100 километрах позади, что уж говорить об остальных 250 участниках.

Любителей велопутешествий разнит только степень любви к комфорту. К примеру, поклонники традиционных форм велотуризма выглядят сибиритами на фоне испытаний, на какие обрекают себя суровые бэкпэкиеры. Но в центре всего – велосипед.

Велобэкпэкинг: впереди неизвестность

Формат длительных самостоятельных путешествий в отрыве от благ цивилизации называется бэкпэкинг (от от англ. Backpack – «рюкзак»). В этом суть явления: вы везете все нужное в рюкзаке, игнорируя возможности заночевать в придорожном отеле – для этого есть палатка.

С кем поехать. В Алматы хорошо развиваются классические направления велотуризма, но бэкпэкинг остается увлечением немногих. Среди них – **Евгений Карабинский**. Ищите его, если вам интересен этот опыт. «Я хотел похудеть и начал бегать. Потом для разнообразия купил шоссейный велосипед. Планировал выступать в триатлоне, но получил серьезную травму в аварии. Прочитал про трансконтинентальные гонки и решил, что это для меня», – вспоминает Карабинский.

Куда можно поехать. Последний бэкпэкинг-трип, предпринятый Евгением Карабинским, – пятидневка «Алатау Ринг». Ровно тысяча километров: из Алматы в Кегень, далее – на Иссык-Куль, вдоль северного берега озера, потом до Бишкека и далее – Алматы. В будущем году планируется трип по горным дорогам: через Ассы на Бартогай и далее – на Кольсайское озеро.

Начинал он со «скромных» туров: Алматы – Чарын – Алматы, Алматы – Бишкек – Алматы, Алматы – Бартогай – Алматы. «Ограничений много: семья, работа. Приходится выбирать экспресс-маршруты», – смеется собеседник.

Что брать с собой.

Вес груза должен быть минимальным и вместе с велосипедом

не превышать 20 килограммов. Палатка и спальник – самые легкие, вместо каремата – надувной матрас, сменная одежда. «С точки зрения комфорта, это все», – отмечает велопутешественник. Минимум вещей – принцип бэкпэкера: тяжелый багаж делает вас неповоротливым, уставшим и раздраженным.

Техническое снаряжение разнообразнее: это запасные камеры и ремкомплекты к ним, цепь, мультитул, насос. «Главные проблемы в пути – проколы шин и разрыв цепи, остальное маловероятно», – говорит Евгений.

Сколько стоит экипировка. Велобэкпэкинг – дорогое

С кем ехать. Группы формируются самостоятельно в соцсетях, можно присоединиться к запланированным путешествиям, анонсируемым на специальных ресурсах – velotour.kz, gabchenko.kz.

Куда поехать. Вопрос второстепенный: ехать можно в любую точку, достижимую для автомобиля. Велосипеды доставляются на специальных креплениях.

Что брать с собой. Нет ограничений. С собой можно взять все, без чего отдых на природе кажется неполноценным. Вопрос снаряжения и технического обслуживания вторичен: при каждой машине есть закрепленный за ней веломеханик.

В чем удовольствие. Можно организовать привал в любом красивом месте, расположиться с максимальным комфортом, готовить и есть любые привезенные с собой продукты.

Что может поехать. Участвовать может любой человек любой степени подготовленности. Сложные места можно проехать на машине или пройти пешком, ведя велик «на поводку». Велосипед – любой марки, можно взять напрокат. Важно наличие шлема и защиты для локтей и коленей. Неудивительно, что особо удачные туры собирают до 200 участников.

Как готовиться. Учитывайте

удовольствие. Вот примерный список необходимого оборудования и его стоимости. Велосипед – \$1500, дорожные сумки – \$100, кармашек на раму – \$50, палатка – \$130, спальник – \$100, надувной матрас – \$50, велокомпьютер – \$400, шорты – \$100, велосипедные туфли – \$100.

С чего начинать. Среди любимых тренировочных маршрутов Евгений Карабинский называет те, что пролегают в ущелье реки Большая Алматинка. Например, дорога на Большое Алматинское озеро идеальна для тренировок. Отличные условия для весенней «раскатки» представляют бетонка Алматы – Талдыкорган и дорога вдоль Большого Алматинского канала.

Глобальный маршрут: вокруг света на 380 дней

Рано или поздно велосипедисту хочется заглянуть за ускользающий горизонт. На это и решился алматинец **Магжан Сагимбаев**. 1 мая 2014 года он отправился в одиночное кругосветное велопутешествие, из которого вернулся 280 дней спустя, 16 мая 2015 года. Ищите Магжана, если хотите разделить с ним его страсть к дальним путешествиям – сейчас он постоянно организует трансконтинентальные туры и многодневные вело-

путешествия внутри страны по сакральным местам.

Куда можно поехать. Задуваемая кругосветку, направление можно выбрать любое. Магжан Сагимбаев предпочел отправиться на запад: Узбекистан, Туркменистан, Азербайджан, Иран, Грузия, Турция, Болгария, Сербия, Венгрия, Австрия, Франция, Испания, Португалия, Эквадор, Колумбия, Австралия, Камбоджа, Таиланд, Лаос, Малайзия, Вьетнам, Китай.

Что брать с собой. Велосипед – обычный Centurion, циклокрос, то есть универсальный, созданный одинаково как для гладкой дороги, так и для сложных условий. Общий вес багажа составил 30 килограммов. Но это не значит, что пришлось везти с собой большой продуктовый запас. Напротив, отправляясь в путь, Магжан берет с собой буквально горсть риса или гречки. Запас воды даже при пересечении пустыни не превышал одного литра на запланированные 100 километров пути.

Сколько стоит. О фактической стоимости путешествия Магжан предпочитает не распространяться, потому что ряд ЧП в пути сильно усложнил «бухгалтерский отчет». В среднем, говорит он, на один день путешествия хватает \$3-5.

С чего начинать. Магжан Сагимбаев говорит, что настоящим велопутешественником почувствовал себя на третий месяц пути. Столько времени прошло,



МАРШРУТЫ

	Терренкур	Юннатское озеро	Шымбулак	Космостанция
Километраж	5 км	17 км	22 км	33 км
Время	туда 0,5 ч. обратно 0,25 ч.	туда 2-2,5 ч. обратно 0,5 ч.	туда 3-3,5 ч. обратно 1 ч.	туда 5-6 ч. обратно 2,5 ч.

Источник: «Велосипедные маршруты в городе Алматы и окрестностях», veloalmaty.kz



Фото предоставлено Екатериной Ушаковой



Фото предоставлено Магжаном Сагимбаевым

НОВАЯ БАГАЖНАЯ ПОЛИТИКА

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПРОСЧЕТ

стр. 15

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
ВОЗВРАТ К «ЧЕРНЫМ РЫНКАМ» 90-Х?

стр. 16

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
БАНКРОТСТВО НАУДАЧУ

стр. 19

ТЕНДЕНЦИИ:
ПОЧЕМУ ПРОИЗОШЕЛ КОНФЛИКТ
НА ТЕНГИЗЕ?

стр. 22

kursiv.kz kursivkz kursivkz

Первых нет и отстающих

Глава кабинета назвал отстающие регионы Казахстана

Премьер-министр Аскар Мамин на заседании правительства поручил ряду регионов, где наблюдается замедление темпов роста, принять необходимые меры по исправлению данной ситуации.

Мадина МАМЫРХАНОВА

«Нет роста добычи угля. Отраслевым министерствам надо усилить меры по достижению плановых целевых индикаторов», – сказал глава правительства.

Между тем по итогам семи месяцев по основным базовым показателям роста экономики он отметил положительную работу акиматов Атырауской, Карагандинской, Костанайской, Кызылординской, Туркестанской и Восточно-Казахстанской областей.

«Это отличный пример для отстающих регионов. В акиматах Мангистауской, Западно-Казахстанской областей, в Шымкенте наблюдается снижение показателей по строительству и вводу жилья. Кроме того, наблюдается замедление темпов роста в Алматинской, Жамбылской и Северо-Казахстанской областях. Отрицательная динамика. Отставание некоторых регионов превратилось в тенденцию, что в конечном итоге не позволит достичь плановых результатов. Поручаю акимам взять развитие указанных отраслей на особый контроль, принять необходимые меры по исправлению данной ситуации», – отметил премьер-министр.

Ранее министр национальной экономики Руслан Даленов на заседании правительства сообщил, что в региональном разрезе по промышленности в числе отстающих регионов продолжают находиться три области: Кызылординская, Западно-Казахстанская и Мангистауская.

«В данных регионах сокращена добыча нефти и газового конденсата. По строительству отрицательная динамика сохраняется в Шымкенте, Мангистауской области и Нур-Султане. По инвестициям в основной капитал в числе регионов с отрицательным значением продолжают находиться города Шымкент и Нур-Султан, а также Мангистауская область», – сказал Даленов.

Остальные регионы, по его словам, демонстрируют хорошую динамику по нескольким показателям. Это промышленность, обработка, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, ввод жилья и инвестиции. В их числе Костанайская, Туркестанская, Восточно-Казахстанская, Атырауская, Карагандинская, Кызылординская и Западно-Казахстанская области.

«Учитывая текущие тенденции, в III квартале центральным и местным исполнительным органам необходимо обеспечить рост основных экономических показателей, контроль инвестиционных проектов, а также максимально отработать сезон строительных и сельскохозяйственных работ и усилить контроль инфляции», – резюмировал глава МНЭ.

Граница добро не дает

Дальнобойщики несколько суток стояли в очереди к погранпосту «Сырым» без воды и еды

Первым руководителям пограничной, налоговой, антикоррупционной служб ЗКО, РПП «Атамекен», группе общественного мониторинга и акиму района Байтерек 9 августа пришлось срочно выехать на пограничный переход (ПП), чтобы решить конфликт, разразившийся в результате массового скопления большегрузов на посту «Сырым».

Алла ЗЛОБИНА

Наконец-то!

Без еды и удобств с 8 по 10 августа стояли в очереди на таможенном водители почти 400 большегрузных автомашин: 180 – со стороны Уральска и более 200 – со стороны российского пограничного перехода «Маштаково». В своей группе WhatsApp дальнобойщики занимали и контролировали очередь на таможенный пост, просили привозить воду водителям автомашин, направлявшихся в сторону Самары, и ненормативной лексикой комментировали очередную автоколлапс на посту «Сырым».

Сезон плодовоовощной торговли только начался – многокилометровые очереди фур, загруженных дынями и арбузами для петербуржцев и москвичей и виноградом для оптовиков Беларуси, уходили за горизонты двух пограничных переходов. Приезд группы чиновников и журналистов был встречен одобрительными возгласами дальнобойщиков: «Наконец-то!»



Фото: Алла Злобина

На российском погранпосту «Маштаково» фуры не пропускали. Отрезок между двумя таможенными всего лишь 1,5 км, и здесь лишней фуры встать попросту негде. Казахстанская сторона пропускала по одной машине, чтобы в случае отказа в пересечении российской границы большегруз мог развернуться и выехать с небольшой площадки территории ПП.

«Мы попросили старшего сотрудника погранпоста ФСБ России объяснить ситуацию, и он ответил: «Все вопросы – к вашим

налоговикам». А если мы все большегрузы пропустим, то нейтральная полоса забудется. В конце июня была та же ситуация. Люди пять суток стояли тут в очереди. А сколько раз водители в знак протеста перекрывали дороги! Плюс создание аварийных ситуаций: по встречной полосе идет большегруз, а навстречу – легковушка», – возмущались члены мониторинговой группы антикоррупционной службы по ЗКО.

Нам больше дороги

нужно!

Очередь на ПП «Сырым» сформировали фуры, следующие транзитом, в том числе с ПП «Хоргос». Сегодня сюда стекается весь коммерческий груз Казахстана: предприниматели не желают ездить по платным российским дорогам и выбирают дешевый и короткий путь – через Западно-Казахстанскую область. К тому же закручивание гаек на «Хоргосе» в связи с огромными расхождениями в сборах ожидаемых и полученных налогов привело к тому, что коммерческие грузы из Китая стали завозить в Казахстан через Кыргызстан. Об этом членом мониторинговой группы сообщили сами предприниматели.

Свою роль играет и устаревшая инфраструктура отечественных погранпереходов, из-за которой многократно увеличившийся за последние годы поток большегрузов входит в коллапс даже при малой сезонной активности.

Вот и на этот раз все участники хмурились на налоговиков: это их экспортный мониторинг товаров создает проблемы в передвижении коммерческих грузов. Те в ответ демонстрировали приехавшим журналистам оперативность в оформлении документов – пять минут, и скан документов готов.

«Сейчас дополнительно трех человек привлекли. В регламент 25 минут, в том числе таможенного осмотра одной машины, они укладываются. Но пока товаросопроводительные документы не цифровизованы, мы не можем наладить контакт с другими странами. Этот документ имеет международный статус. Мы с претензиями не согласны. У нас тут очереди нет», – парировал нападки мониторинговой службы антикоррупционного бюро заместитель руководителя ДГД ЗКО Максат Нурахаев.

По его мнению, очереди на границе создают целый комплекс проблем: сезон плодовоовощной

продукции, плохая инфраструктура ПП и низкая проходимость. Слова представителя налоговой службы подтвердили и члены мониторинговой группы. Они подсчитали: время оформления одной фуры составило 18 минут. «Конечно, есть коррупционные риски, и мы это признаем. Комментировать предложение о выносе за пределы погранпостов налогового экспортного мониторинга не можем – решение о размещении этих групп на таможенных постах принималось правительством», – объяснил Нурахаев.

Пробки – это полбеды

О коррупции заговорили не случайно. На днях в Агентстве по противодействию коррупции в Нур-Султане, где прошло обсуждение вопроса по коррупционным рискам в сфере таможенного администрирования, пришли к выводу: обстановку на пограничных постах пора кардинально менять.

Тут целый ряд рисков, объяснил «Курсиву» заместитель руководителя антикоррупционной службы по ЗКО Нурдаулет Самет. Основной – прямой контакт водителей с сотрудниками пограничных и налоговых служб. Это, говорит он, подтверждает и следственная практика.

«Этим летом на посту «Сырым» задержали двух сотрудников мониторинговой службы ДГД при получении взятки от водителя большегруза. Дело уже передано в суд. В 2019 году было возбуждено три уголовных дела по фактам коррупции на наших погранпостах. Вопрос с пропуском автомашин скоро решится, но по коррупции работать еще придется», – сказал Нурдаулет Самет в комментариях «Курсиву».

Нужны хорошие условия и современная организация пропуска, согласился с мнением предыдущих спикеров и руководитель РПП «Атамекен» Бақдаулет Ибраимов. «Если никто не против, мы поможем и организуем предпринимателей, которые готовы открыть тут точки общепита», – сказал он.

Акиму района Байтерек, на территории которого находится ПП «Сырым», Асхат Шахаров предложить ничего не смог. Для акима района ПП – головная боль. Как-то акима попросили засыпать ров за территорией ПП, чтобы отправить туда «штрафные» фуры. Но в бюджете района денег на такие расходы не оказалось.

«Все, что можем делать, – это периодически убирать эту тер-

риторию. Скоро сдадут новый терминал ПП, и вопросы антисанитарии, клозетов, общепита отпадут. А чтобы сейчас установить тут точку для питания водителей, нужно все согласовывать. До 50 м от ПП, это дорога НК «КазАвтоЖол», и 800 м от поста до российской таможни нужно согласовывать с погранслужбой КНБ», – развел руками г-н Шахаров, отвечая на вопросы «Курсива».

До Европы как до Китая

«Неприятно, конечно, а по сравнению с Европой у нас вообще ужас», – кинул реплику журналистам один из дальнобойщиков. Своим мнением водители фур делились охотно. Они убеждены: нужно совершенствовать систему очереди.

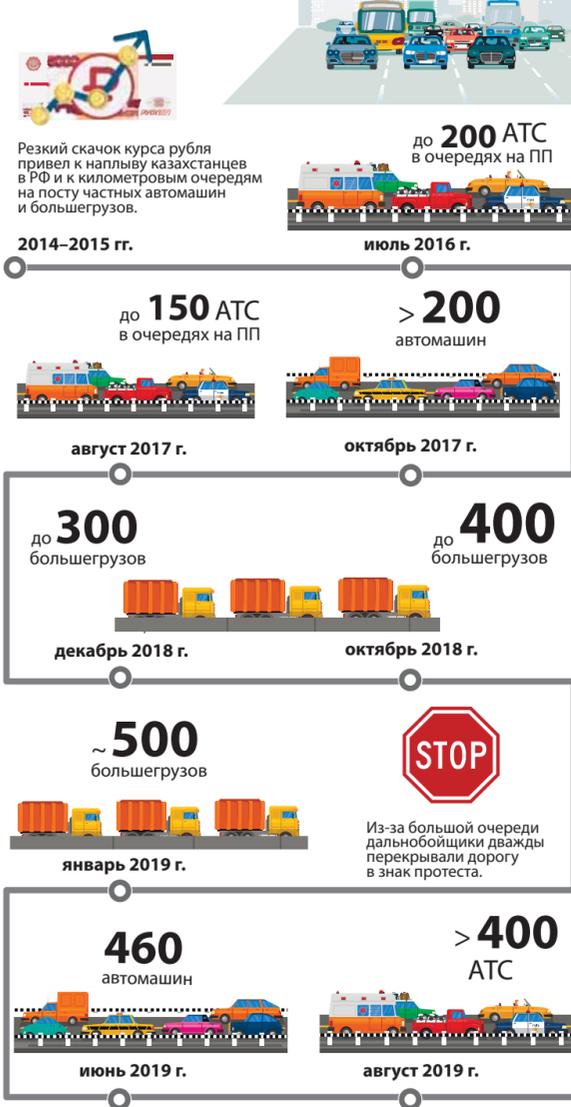
«Я сам из Латвии, везу груз в Узбекистан. У нас границы с Европой нет – просто проезжаем, и все. А точно такие же очереди видел в России в Латвию. 15–20 км очередь из России в Европу – там мы по четверо суток стоим. Из Беларуси в Латвию – такая же картина. Там тоже пропускная способность низкая и очень много бумажной работы», – рассказал «Курсиву» дальнобойщик Сергей.

После обета налоговики решили запустить пилотный проект – сканировать накладные за пределами погранпункта. Сотрудники ДГД планшетами фотографировали транспортные накладные водителей, а пока машины стояли в очереди, проверяли их в своей базе и отсеивали тех, у кого с документами не все в порядке.

«В товаротранспортных накладных бывает неполная информация о грузе или его владельце. Зона погранпоста – стратегический объект, и сотовая связь тут только экстренная. Водителям приходится отъезжать за территорию ПП и уточнять у владельца груза номера БИН, название ТОО. Такая фура может задерживать весь поток на час», – объяснили представители ДГД.

Как уже сообщал «Курсив», в конце сентября на ПП «Сырым» закончится строительство нового терминала. Это один из крупных социальных проектов 2019 года. Его стоимость – 1,9 млрд тенге. Заказчик работ – НК «КазАвтоЖол». Проект предусматривает строительство 1,4 км дорог, расширение полос пропуска автомашин с 2 до 8 и строительство всей необходимой инфраструктуры.

ПРОБКИ НА ПРОПУСКНОМ ПУНКТЕ «СЫРЫМ» В ЗКО



Источник: «Курсив»



ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Зловонное эхо приватизации

Повысить почти на 70% тариф на сбор и вывоз ТБО хотят в Алтае

В начале августа в восточноказахстанском Алтае произошел мусорный коллапс. По словам предпринимателя, занимающегося вывозом ТБО, причиной переполненных контейнеров стало тяжелое финансовое положение предприятия.

Оксана СОСНОВСКАЯ, Алтай

101 миллион проблем

В начале августа в Алтае перестали своевременно вывозить с улиц мусор. Жители моногорода опасались, что гниющие на жаре отходы спровоцируют вспышку инфекционных заболеваний.

Предприниматель Сергей Смирнов, владеющий организацией, занимающейся сбором и вывозом ТБО, пояснил «Курсиву», что причиной мусорного коллапса стала поломка машин. По его словам, у предприятия два КамАЗа, работающих с начала 2000-х годов, на ремонт которых нет средств из-за существующего тарифа.

Бизнесмен приватизировал ТОО «Зырян-Тартип», оцененное в 97 млн тенге и проданное за 101 млн в 2017 году. 12 месяцев предприятие находилось у него в доверительном управлении, после перешло в собственность.

Еще в прошлом году в «Тартипе», используя затратный метод, рассчитали новый тариф для предприятия. Для безубыточной работы нужно было повысить существующие расценки на 90%, с 200 тенге с человека (для благоустроенного жилья) до 381 тенге. Расчеты поддержали в РОПе, местных профсоюзе и палате предпринимателей, но общественный совет района Алтай высказался против роста тарифа.

В ноябре прошлого года на расширенном заседании постоянной комиссии районного маслихата отделу ЖКХ рекомендовали проверить представленные расчеты, а городскому акимату – провести разъяснительную работу с населением.

Купил кабалу

Сергей Смирнов заверяет, что за прошедшее время представленные цифры никто так и не проверил. В мае 2019 года предприниматель написал письма в городской акимат, районных маслихат и отдел ЖКХ, в которых подчеркнул, что если с июля не утвердят новые расценки на услуги сбора и вывоза ТБО, он будет вынужден прекратить деятельность предприятия и сократить персонал. По его расчетам, тариф нужно повысить на 68,5%, то есть с 200 до 337 тенге с человека.

Но к решению проблемы в Алтае вернулись только после

того, как мусор перестали своевременно вывозить. На очередном заседании постоянной комиссии маслихата народные избранники вспомнили, что пока организация была в госсобственности, подобных коллапсов не возникало. По мнению Сергея Смирнова, это было благодаря дотациям.

Приватизированное предприятие раньше специализировалось не только на сборе и вывозе ТБО, но и на благоустройстве и очистке дорог. Но с января 2019 года

Тарифы на сбор и вывоз ТБО в ВКО

Город, село	Тариф, тенге
Аягоз	153
Зайсан	161
Курчум	165
Риддер	219
Улан	222
Шемонаиха	250
Средний тариф по ВКО	190,5

По данным «Курсив Страна»

новый владелец выделил убыточный, по его словам, мусорный бизнес в ИП «Алтай-Тартип».

«Сразу стала видна реальная картина. За шесть месяцев 2019 года доходность ИП составила 41,3 млн тенге, расходная часть – 42,6 млн. Почти 1,3 млн убытка только за полгода. И это притом, что я уже два года вкладываю в предприятие свои средства. У

меня ощущение, что я купил за 100 млн кабалу», – признается предприниматель.

Но его эмоциональное объяснение не впечатлило народных избранников. Секретарь районного маслихата Лариса Гречушникова отметила, что тариф на мусор в Алтае далеко не самый низкий в области. По ее словам, в Курчатове платят по 124 тенге с человека, в Зайсане – по 151. И если уж повышать расценки, то только

Тарифы на сбор и вывоз ТБО по РК

Город, село	Тариф, тенге
Тараз	94
Туркестан	103
Актобе	104
Караганда	233
Нур-Султан	146
Алматы	533
Средний тариф по Казахстану	173,5

По данным «Курсив Страна»

после модернизации работы всей службы. Как подчеркнула г-жа Гречушникова, жители Алтая готовы платить больше, если мусорные контейнеры начнут мыть и штат «Тартипа» пополнится дворниками.

А вот депутат Наталья Горбачева считает, что предприятию нужно искать внутренние резервы, например серьезнее заняться

заключением договоров с новыми клиентами.

Но владелец предприятия уверен, что все, что мог, он уже сделал: договоры заключены с 90% владельцев благоустроенного жилья и 66% владельцев частных домов. После приватизации, по его данным, на 53% увеличен объем сборов платежей с населения. Сравнение расценок других организаций без учета состояния каждой бизнесмен счел неправильным.

Заведомо убыточный бизнес

По мнению депутатов, единовременный рост на 70% – это серьезная нагрузка для жителей. По рекомендации народных избранников на базе общественного совета района будет создана комиссия, которая проверит расчеты предприятия.

Аким моногорода Константин Пердельский отмечает, что если проверка подтвердит цифры предпринимателя, то роста тарифа не избежать.

Анализ данных областного департамента статистики показывает, что за мусор жители Восточного Казахстана платят от 124 до 250 тенге. По стране разбег еще больше – от 94 тенге до 553.

«Существующие правила расчета по затратному методу делают наш бизнес заведомо убыточным. Получается, что в расценки

закладываются затраты предыдущего года, а цены за это время вырастают, реальная инфляция, по нашим подсчетам, больше официальной. Но даже такие тарифы нам не дадут», – говорит предприниматель из Риддера Виктор Стребков.

В 2018 году тариф в этом моногороде предлагали поднять с 175 тенге до 275, но в итоге остановились на 219 тенге. В областном центре горожане сегодня платят по 211 тенге с человека. Директор ТОО «Оскемен-Тазалык» Айдос Байгуносов поясняет, что если раньше предприятие держалось на плаву благодаря другим направлениям работы, в частности дорожно-строительным, то в этом году заказов нет и ситуация для бизнеса стала критической. Нет средств на модернизацию и обновление автопарка.

«По подсчетам РОП, мы должны оказывать услуги за 256 тенге, а не за 211. Озвучиваем свои проблемы на всех уровнях, но нас не слышат. Дизтопливо стоит дороже АИ-95. Из-за скачка доллара и рубля подорожали запчасти», – говорит г-н Байгуносов.

Предприниматели признаются, что если ситуация в мусорном бизнесе в ближайшее время не изменится, то они будут вынуждены отказаться от оказания услуг населению в связи с заведомой убыточностью данного вида деятельности.

Сказка о молочных реках

Молокозаводы страны опасаются сырьевого дефицита

Половина поступающего на переработку молока в стране не соответствует техрегламенту Таможенного союза. Между тем с 1 января 2020 года завершается отсрочка, предоставленная Казахстану для наведения порядка в отрасли. Не соответствующее стандартам молоко принимать не будут.

Павел ПРИТОЛЮК,

Петропавловск

Перед смертью не надышиться

По сути, устанавливается норма продукта по составу и чистоте, определены правила сбора сырья. Работать по стандарту поставщики и предприятия должны были начать в 2018 году. Но получили еще два года на проведение реформ.

Об этом напомнили эксперты Молочного союза Казахстана, побывавшие в Петропавловске. Они разработали дорожную карту, суть которой сводится к обучению домохозяйств, чем кормить и как содержать скот, и процедуре сбора и хранения молока.

«Дорожная карта предусматривает целый комплекс мер, чтобы молоко, которое поступает на переработку, было безопасным. Это главный критерий для нашей отрасли. Сырье, которое не будет соответствовать регламенту, мы не сможем принимать на молокоперерабатывающие предприятия», – отметил в ходе брифинга для СМИ исполнительный директор Молочного союза Казахстана Владимир Кожевников.

Пейте на здоровье!

«Потребительские исследования показали, что 34% населения страны доверяют продукту

от личных подсобных хозяйств. Процент доверия в южном регионе составляет примерно 44%. Это значит, что многие потребители берут продукт необработанный. Если, например, покупать продукцию у дороги, то не понятно, в каких условиях она произведена, как хранилась, доставлена. Сейчас температурный режим очень высокий, 38 градусов. А женщины на улице торгуют», – рассказала журналистам координатор работ по дорожной карте Сауле Жанкина.

Разные частники

Стандарты Таможенного союза могут поставить неподготовленных поставщиков в затруднительное положение, отметил в комментариях корреспонденту «Курсива» директор ТОО «Молсервис» Сергей Чепурко. Уже сейчас переработчики начинают уходить от работы с ЛПХ, предпочитая сотрудничество с профессиональными производителями.

«На нашем предприятии в последние годы мы вообще с такими проблемами не сталкиваемся, потому что работаем с серьезными поставщиками. Если раньше у нас была половина сырья от ТОО, половина – от личных подсобных хозяйств, то сейчас личные подворья занимают 25%», – рассказал предприниматель.

Также хорошим шагом в сторону качества сырья стало открытие сельхозкооперативов, говорит бизнесмен. Однако тут все также зависит от профессионализма их руководителей.

«Проблемы по сыбту возникают как раз у тех, кто не подготовлен. Они думают, что закупят молоко, сдадут и сразу получат деньги. Но это не так. У нас несколько лет назад были проблемы с поставщиками. Мы просто разворачивали молоковозы и не принимали некачественный продукт. Как раз от частных подворий», – резюмировал Сергей Чепурко.

Спасение в кооперативах?

Больше 70% молока в Казахстане производят мелкие подсобные хозяйства. Молочный союз Казахстана (МСК) уверен, что спасти рынок может объединение мелких и средних производителей в бизнес-кооперативы.

Ольга СИВОХА, Караганда

Много ли село дает молоко

По информации Молочного союза Казахстана, на сегодня 77% от 1,5 млн тонн товарного молока в стране производят мелкие хозяйства. И если к молоку, которое получают на производстве, претензий практически нет, то к этому их достаточно. Почти в 700 тыс. тонн сырья находят нарушения – повышены микробиологические показатели и обнаружены антибиотики. Отрицательно сказываются на качестве сырья большие расстояния между населенными пунктами, неразвитая сеть сбора молока,

нехватка специалистов и банальная неграмотность сдатчиков.

По информации исполнительного директора Молочного союза Казахстана Владимира Кожевникова, большая проблема заключается еще и в том, что на молочных заводах летом возникает переизбыток молока, а зимой – острый дефицит. Как следствие, заводы находятся в зависимости от сухого молока, а оно на 90% импортное.

В общую бочку

Выйти на уровень соответствия техническому регламенту ТС, считает МСК, поможет объединение небольших хозяйств в кооперативы, которые будут централизованы. В Карагандинской области уже есть пример такой работы. ТОО «Натиге» создало в регионе сеть из 30 молокоприемных пунктов. В пунктах приема молоко сразу фильтруется, охлаждается и проверяется на чистоту, качество и только после в специализированных емкостях отправляется на завод, как этого требует регламент ТС.

«Если молоко не будет соответствовать качеству, то, конечно, с введением техрегламента мы понесем урон. Поэтому и доводим до сведения сдатчиков, какие требования предъявляются к качеству молока, создаем вот такие молокоприемные пункты. Надеемся на положительный результат этой работы», – рассказал директор ТОО «Натиге» Даулетбек Акпар.

По его словам, пока в кооперативах 3–4 случая в месяц, когда молоко не проходит проверку.

Жительница села Жаман жол Светлана Мокишина сдает молоко больше 20 лет. Женщина отмечает, что с появлением кооператива правила приема уже сточились, но местные быстро к ним привыкли, поскольку сами заинтересованы в качестве своего сырья.

«Случаи, когда молоко не проходит проверку, – редкость, потому что все правила, в принципе, простые, главное – чисто-цепа во всем и здоровое живот-

ное», – рассказывает Светлана Мокишина.

Тем не менее, по данным МСК, в кооперативы мелкие хозяйства объединяются неохотно. Директор заготовительной компании ТОО «Ауыл Сутты» Канат Абдыгалиев считает, что причиной этого является недостаточная информированность населения о преимуществах такого объединения.

«Нужно объяснять людям, что собой представляет кооператив, что есть субсидии – 10 тенге с литра молока возвращаются в кооператив. Это тоже мотивирует. А у нас вышла информация, что существует программа, а до сдатчика она не доходит», – поделился мнением Канат Абдыгалиев.

Цифровизация в помощь

Производители начали применять приложение Collect mobile. «Это приложение помогает делать картирование параметров сдатчиков молока, тех факторов, которые влияют на продуктивность скота. Это помогает переработчикам лучше прогнозировать свою работу. Например, если они понимают, что в районе есть проблема деградации генетического потенциала, то вмешиваются – закупают семя скота, осеменяют коров, чтобы у этих людей было больше молока, было больше дохода», – прокомментировала экономист по агробизнесу Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) Инна Пунда.

Главная задача этого ноу-хау, по словам Инны Пунда, сократить цепочку производства молока до «сдатчик – производитель». «Нужно понимать, что сегодня куш в цепочке молока снимает перекупщик. К сожалению, есть перекупщики, которые зарабатывают в день несколько тысяч долларов за 4 часа работы. Их заинтересованность – оставить в неведении сдатчика, а завод держать в сырьевой зависимости и манипулировать ценой», – говорит эксперт FAO.



Фото: Вадим Мударисов

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Altaco Partners»

Адрес редакции: А15Е3В3, РК

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,

БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346 84 41

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kzРедакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kzЗам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kzРедакционный директор
по регионам:
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kzВыпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kzРуководители корпунктов:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
г. Усть-Каменогорск,
Ирина АДЫЛКАНОВА
г. Павлодар,
Тамара СУХОМИЛОНОВА
г. Атырау,
Ксения БЕЗКОРОВАЙНА
г. Караганда,
Лаура КОЖАКАРОВА
г. ШымкентКорректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХАрт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Верстка:
Елена ТАРАСЕНКОФотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВАДизайнер:
Виктория КАИМБильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙКоммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kzРуководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kzНач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kzМенеджер по рекламе:
Култегин НАПИЛ
Тел.: +7 (707) 911 24 16
k.napil@kursiv.kzАдрес отдела рекламы:
А15Е3В3, РК, г. Алматы,
пр. Аль-Фараби, д. 7,
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Воинно-зеленом
бульваре», ВП-80,
2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kzЗам. главного
редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kzРуководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kzПодписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РТИК «Дауыр».

РК, г. Алматы, ул. Калдыкова, д. 17

Тираж 13 300 экз.

Безналичный просчет

Почему североказахстанские бизнесмены не хотят устанавливать POS-терминалы?

Из 38 тыс. петропавловских предпринимателей POS-терминалы имеют лишь 23 тыс. В целом по СКО безналичные платежи составляют всего 16% от всех денежных операций. Отсутствие терминалов в торговых точках бизнесмены объясняют дороговизной оборудования и нерентабельностью его использования.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

Вывести из тени

По информации акимата Северо-Казахстанской области, в регионе 5,6 тыс. торговых точек. Из них только 1,5 тыс. оснащены устройствами для проведения операций по безналичному расчету. При этом, по данным госоргана, на платежные карты жителей СКО ежемесячно начисляется до 27 млрд тенге. То есть возможность платить, не используя наличность, у североказахстанцев есть. Однако, как отмечают в областном акимате, на безналичные платежи приходится всего 16% от общего числа денежных операций.

И штрафов не боятся

Согласно Закону РК «О платежах и платежных системах» автодилеры, магазины, гостиницы, рестораны, кафе, билетные кассы, турагентства, кинотеатры, фитнес-клубы, ночные клубы и развлекательные центры должны принимать платежную карту клиента. В случае отказа

им выносится предупреждение, а если POS-терминал так и не появится, предпринимателю грозит штраф от 96 до 240 тыс. тенге.

Но в областном центре и в районах СКО далеко не все предприниматели готовы устанавливать необходимое оборудование. Отсутствует оно, как правило, и в мелких торговых точках с небольшой проходимостью. Об этом говорят представители местного общественного движения Modern

Qazaqstan, которые посетили несколько десятков заведений в области. Результаты этого исследования явно не в пользу безналичных платежей.

«Мы побывали более чем на 50 объектах бизнеса. Оказалось, что POS-терминалы имеются только в больших супермаркетах, на заправках и в крупных кафе. В мелких дворовых магазинах о таком оборудовании речи нет. Ни в одной такой торговой точке мы не смогли провести безналичный расчет. То есть 80% магазинов не оснащены системами для оплаты платежной картой», – рассказал «Курсиву» директор ООО «Modern Qazaqstan» Дархан Темиртас.

Нет оборотов – нет выгоды

Владельцы не оснащенных необходимым оборудованием торговых точек ссылаются на небольшие обороты. POS-терминал стоит от 130 тыс. тенге. С каждой транзакции банк снимает 1–3%, а это значит, что если торговая точка в месяц не зарабатывает хотя бы 300 тыс. тенге, то наличие ККМ делает бизнес невыгодным, сетуют владельцы.

«У нас оборот чуть больше 100 тыс. тенге в месяц. Конечно, нам, мелким ИП, это совсем не выгодно», – посоветовал в разговоре с корреспондентом «Курсива» хозяин небольшого фруктово-овощного ларька в Петропавловске.

Также предприниматели указывают на особенности расположения своих магазинов и ларьков. В некоторых микрорайонах среди покупателей преобладают люди пенсионного возраста, которые безналичными платежами не пользуются вообще.

Использование на территории РК платежных карточек, выпущенных казахстанскими и иностранными эмитентами, в разрезе регионов

Регион	За июнь 2019 года			
	Безналичные операции		Операции по выдаче наличных	
	Количество (тыс. транзакций)	Сумма (млн тенге)	Количество (тыс. транзакций)	Сумма (млн тенге)
Итого, в т. ч.	91 331,8	1 005 693,3	30 930,2	1 440 836,7
Акмолинская область	506,2	6835,2	830,0	33 632,4
Актюбинская область	1393,7	16 539,3	1461,7	59 541,0
Алматинская область	2496,6	31 484,0	1555,1	69 741,0
Атырауская область	1222,7	20 643,2	1371,0	64 918,5
ВКО	1135,5	16 315,2	2026,2	86 088,2
Жамбылская область	547,4	6277,9	1290,1	54 670,4
ЗКО	992,0	14 566,3	1094,5	43 556,1
Карагандинская область	2448,4	28 153,3	2035,6	91 170,8
Костанайская область	1602,2	15 501,2	1171,8	49 008,1
Кызылординская область	485,7	6044,8	997,0	43 546,1
Мангистауская область	1121,8	14 388,0	1193,9	63 649,0
Павлодарская область	1235,7	12 839,8	1256,9	52 456,9
СКО	495,8	5422,5	663,8	26 743,7
Туркестанская область и г. Шымкент	1048,3	20 190,8	2903,3	141 002,7
г. Алматы	64 981,7	703 928,4	8007,1	407 976,4
г. Нур-Султан	9618,1	86 563,6	3072,1	153 135,3

По данным Национального банка РК

Стимул – платить наличными

Однако специалисты областного акимата, проведя исследование, пришли к выводу, что в некоторых случаях владельцы торговых точек POS-терминалы не используют намеренно. Даже при наличии рабочего оборудования они стимулируют покупателей совершать оплату наличными. Аргументом в пользу этого является предоставляемая скидка на товар в размере 1–3%.

«Если предприниматель предоставляет покупателю чек, в котором указывает стоимость продукта, то никаких противоречий с законодательством нет. Бизнесмен сам вправе назначать скидки на ту или иную продукцию. С

другой стороны, возможно, таким образом, пробив платежный документ уже после реализации товара, субъект бизнеса хочет скрыть свои реальные заработки от органов госдоходов», – считает юрист Арсен Есебаев.

Впрочем, желание североказахстанцев пользоваться только бумажными деньгами подтверждают и статданные. По количеству транзакций СКО, согласно

информации, опубликованной на официальном сайте Национального банка РК, числится в аутсайдерах. По данным финрегулятора, за июнь текущего года меньше операций по безналичному расчету было только в Кызылординской области. Из северных регионов страны невысокие показатели по использованию платежных операций в режиме онлайн зафиксированы в Акмолинской области.

Марат Султангазиев, председатель Комитета государственных доходов МФ РК: «72% торговцев перешли на онлайн-ККМ в Казахстане. К 2020 году завершим переход на онлайн-ККМ».

Программа «ДКБ-2020» дала сбой

Государство задолжало предпринимателям более миллиарда тенге

В Шымкенте задерживают субсидирование банковских займов по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса – 2020». На начало августа общая сумма задолженности составила 1 млрд 74,5 млн тенге.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

Денег нет, потерпите

По словам представителя АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Алмаса Тастанова, перебои с перечислением денег начались в мае 2019 года. «Те обязательства, которые на себя принял акимат Шымкента, не исполняются. Для 111 хозяйствующих субъектов ежемесячно надо выплачивать в районе 200–250 млн тенге, но денег нет. Еще 117 проектов-заявок на стадии рассмотрения, из которых уже утверждены 45 проектов на 8 млрд тенге, но мы не можем заключить договоры с хозяйствующими субъектами, так как у фонда нет ресурсов. В данном случае предприниматели не могут ждать и самостоятельно оплачивают кредиты. Но как только деньги поступят, они тотчас будут перечислены предпринимателям», – отметил Алмас Тастанова, выступая на днях на городской площадке палаты предпринимателей.

Однако, как подчеркивает заместитель руководителя управления экономики и планирования Шымкента Ерлан Ескараев, в 2019 году при формировании и планировании бюджета города были учтены все заявки. «На 100% заявку мы оформили, это составило 2 млрд 100 млн тенге. Эту сумму по программе «ДКБ» полностью заложили в бюджет», – парирует он.

«Виногато» разделение?

За разъяснениями «Курсив» обратился к главному специалисту отдела господдержки бизнеса управления предпринимательства и индустриально-иннова-



Фото: Master1305

ционного развития Шымкента Багдату Козбахову, который рассказал, что в маслихате в 2019 году была утверждена сумма целевых трансфертов по субсидированию ставок вознаграждения. Она составила 1 млрд 916 млн тенге.

«Но полученный фондом «Даму» объем составил только 841,5 млн тенге. Оставшуюся часть – 1 млрд 74,5 млн тенге – до сих пор не перевели. Эти деньги должны были выделить в рамках госпрограммы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020». Деньги утверждены и согласованы, как только их выделят, они сразу будут выплачены», – пояснил главный специалист.

По его мнению, текущая ситуация сложилась в том числе и из-за того, что в 2018 году произошло разделение Южно-Казахстанской области на два региона – Туркестанскую область

и город Шымкент. Спикер также отметил, что недостающая сумма будет обязательно выделена. Правда, назвать точную дату не смог.

На кону – бизнес

Предприниматели в свою очередь утверждают, что в таких условиях они смогут продержаться максимум еще два месяца. Затем, если субсидии не начнут выплачивать, им придется либо сокращать штат сотрудников, либо задерживать людям заработную плату. По словам бизнесмена Болатбека Нажметдина, хозяйствующие субъекты уже сейчас используют все свои резервы.

«Я подсчитал: 111 действующих проектов и 117 проектов на стадии утверждения – это около 20 тыс. рабочих мест. У каждого работника есть семья, в которой по четыре-пять человек. То есть сейчас создалась проблема как

Условия субсидирования проектов в рамках госпрограммы «Дорожная карта бизнеса – 2020»

- **Максимальная сумма:** до 2,5 млрд тенге
- **Срок кредитования:** до 5 лет
- **Размер субсидий:** 50% от номинальной ставки
- **Цель займа:** покупка основных средств, пополнение оборотных средств, рефинансирование

минимум для 100 тыс. населения Шымкента. А на эту встречу ни один начальник не приехал, финансовые институты, банки вообще проигнорировали. Город не смог выполнить свои обязательства, а значит, не работает госпрограмма «ДКБ-2020», – констатировал бизнесмен.

Он признал, что как только появятся деньги, ситуация будет исправлена. «Но как нам сейчас свои обязательства выполнять?! Мы в банке получаем кредит, если на день просрочка, сразу штрафы, пени. По сути, за чужие недоработки несет ответ-

ственность МСБ», – считает г-н Нажметдин.

Представитель крупного торгового дома рассказал о том, что государство задолжало им 16 млн тенге в виде субсидий. При этом кассовый разрыв уже составляет 13 млн тенге.

Сотрудник компании Hill Sorrogation Нурбол Дутбаев сообщил, что ежемесячные субсидии составляют 35 млн тенге, а фонд заработной платы – 25 млн тенге. «Это очень ощутимая прореха в нашем бюджете. В 2018 году я оплатил налоги в размере 800 млн тенге. В 2019

году планировал заплатить 1 млрд тенге. Ежемесячно это составляет от 80 до 100 млн тенге», – представил сумму потерь Нурбол Дутбаев.

Финансовый директор группы компаний «Алем БТМ» Нурлан Сапаргалиев поведал «Курсиву» о том, что по программе «ДКБ» государство задолжало организации 19 млн тенге за два месяца. «На решение этой проблемы у нас совсем немного времени – всего один-два месяца. Потом начнутся проблемы по количеству сотрудников, по оплачиваемому налогу. В 2018 году мы заплатили 115 млн налогов, в 2019-м за шесть месяцев – уже 67 млн тенге. Я так понял, проблема возникла из-за планирования. Но нам обещали ее решить. Пока все оплачиваем полностью сами. Перед банками у нас нет долгов. Если выйдем на просрочку, дальнейшие кредиты будет брать сложно. Со стороны государства нам субсидируется 40% из установленной банковской ставки», – поделился предприниматель.

Придется повторить

Директор Палаты предпринимателей г. Шымкента Нурлан Кабиштаев подчеркнул, что поднятые вопросы решить окончательно невозможно без участия банков и финансовых структур акимата. По его словам, на встрече были приглашены представители банков и управления финансов города, от них были получены подтверждения. Однако одни руководители этих учреждений не пришли, другие отправили либо запов, либо главных специалистов. Поэтому было решено провести еще одну встречу, на которую снова пригласят банки, финансистов и налоговиков.

А пока предприниматели обсудили несколько вариантов ослабления финансовой нагрузки на бизнес. В частности, было предложено сделать взаимозачет – освободить предпринимателей от уплаты налогов на невыплаченную сумму либо дать отсрочку по уплате банковских процентов.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Возврат к «черным рынкам» 90-х?

8 августа 2019 года Национальный банк РК сообщил о разработке нового проекта, регламентирующего работу обменных пунктов в Казахстане. Согласно объяснениям представителей финрегулятора, «Требования к деятельности по осуществлению обменных операций с наличной иностранной валютой» вводятся в рамках противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма. Однако владельцы обменных пунктов уверены, что фиксация полных данных клиентов, временной режим и требования по увеличению уставного капитала приведут к закрытию частных обменных пунктов и, как следствие, к сокращению рабочих мест, уходу денег в теневую экономику, сокращению налоговой базы и росту криминала.

Предполагается, что новшества от Нацбанка должны будут вступить в силу с 2020 года. У казахстанцев еще есть время на обсуждение. А пока «Курсив» собрал мнения бизнесменов, работающих на рынке обмена валют в разных уголках Казахстана.

ПОЗИЦИЯ ФИНРЕГУЛЯТОРА



Дина ГАЛИЕВА, заместитель председателя Национального банка РК:

– В Казахстане уже более 10 лет действует система противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма. Все организации, оказывающие финансовые услуги, включая обменные пункты, проходят финансовый мониторинг. В частности, Законом Республики Казахстан о противодействии легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем, и финансированию терроризма установлена обязанность обменных пунктов по проведению надлежащей проверки клиентов при покупке, продаже и обмене наличной иностранной валюты, основным пунктом которой является фиксирование сведений о клиенте.

При этом, в части борьбы с отмыванием и финансированием терроризма, международным сообществом уже приняты более жесткие требования и стандарты. Так, согласно рекомендациям Группы разработчиков финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), которые признаны Международным валютным фондом и Всемирным банком, процедуре идентификации должны подлежать все операции, включая обменные. В первую очередь, проверка клиента необходима на предмет отмывания денег, а во-вторых, на отсутствие в перечне организаций и лиц, связанных с финансированием терроризма и экстремизма.

Практика идентификации личности применяется во всех странах мира. В некоторых странах все еще сохраняются пороговые суммы для идентификации клиентов, но с ужесточением международных стандартов страны Европейского союза, а также Китай, Монако, Лихтенштейн, Аргентина уже отменили какие-либо пороги. Это объясняется тем, что на практике наличие пороговых сумм дает возможность недобросовестным клиентам проводить дробление обменных операций, тем самым избегая надлежащей проверки со стороны финансовых организаций. Что касается требований к минимальному уровню капитализации, то обменные пункты должны обладать достаточным уровнем капитализации, чтобы не создавать дефицит наличной иностранной валюты и обеспечивать спрос населения в полном объеме. Особенно это актуально в периоды активного спроса. Обменные пункты должны работать бесперебойно, не создавая помех населению конвертировать валюту. То же самое касается требования к обменному пункту иметь на счете не менее 20% от уставного капитала – при необходимости он может использовать данные средства для закупа иностранной валюты, но с условием восполнения неснижаемого остатка в течение трех рабочих дней.

Повышение минимальной капитализации ранее уже проводилось и дало положительный результат. В частности, в январе 2018 года минимальный уставный капитал небанковских обменных пунктов был увеличен в 6 раз, до 30 млн тенге, при этом объемы продаж иностранной валюты небанковскими обменными пунктами за январь – март 2018 года увеличились на 39 млрд тенге, или 6%, сократились спреда, рынок консолидировался и появилась качественная конкуренция между обменными пунктами. Что касается графика работы обменных пунктов, это общемировая практика. В таких странах, как Италия, ОАЭ, Таиланд, Польша и другие, режим работы обменных пунктов ограничен только дневным временем (до 19:00–20:00). Это прежде всего связано с вопросами безопасности работы в ночное время как для самих обменных пунктов, так и для населения.

Бизнес против

Практически все опрошенные «Курсивом» владельцы обменных пунктов в Шымкенте и Таразе с разной степенью эмоциональности высказались против проекта Нацбанка.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент
Темирлан ТУРДАЛИН, Тараз

Предприниматель Мурат Махмудов определил проект Нацбанка как нежелательный, поскольку, как считает владелец обменного пункта, с сокращением рабочего дня он теряет часть своего заработка.

«При режиме работы с десяти утра до семи вечера сокращается рабочий день, а это наш заработок. Более того, требование фиксации каждого клиента – это излишне. Скажем, человек берет или сдает \$10. Деньги небольшие, но нужно зафиксировать его паспортные данные. Это занимает длительное время, а клиенты не будут ждать. Не поменяешь быстро – они уходят», – говорит г-н Махмудов.

Кроме того, он недоволен увеличением уставного капитала до 100 млн тенге: «Мы с утра и до вечера сидим и даже на 10–20 млн тенге оборотов нет. А здесь 100 млн, которые будут лежать мертвым грузом». Как предполагает собеседник, нововведения могут привести к закрытию большей части обменников, которые не смогут «поднять» 100 млн тенге уставных денег, и к увеличению числа безработных.

В свою очередь предприниматель Берик Турдыбеков в комментариях «Курсиву» заявил, что только 50% обменников смогут увеличить уставный капитал до необходимой сум-

мы, так как у других требуемых 100 млн тенге просто нет.

«Если проект примут, то это будет говорить об усилении давления на бизнес. Налоги поднимают, уставный капитал увеличивают. Мы работаем по документам, выдаем фискальные чеки. Нам не сложно, потому что есть работники, работают кассиры, охрана есть, поставщики и курьеры есть, инкассация тоже есть. А вот народу будет трудно. Наверное, как в Узбекистане, у нас появится «черный рынок» валюты. К этому все ведет», – считает Берик Турдыбеков.

Куда предпринимателю податься?

Его коллега Айман высказалась весьма категорично: «Мы против нововведений Нацбанка. Увеличение уставного капитала до 100 млн тенге нам не выгодно. Плюс к этому 20% в банк давать. Они там будут мертвым грузом лежать. Так мы не сможем работать. А ограничение деятельности обменных пунктов с 10 и до 19 тоже против бизнеса. У нас ночные кассиры работают. Мы ведь должны платить аренду и налоги».

Вызывает неприятие владельцев и обязанность фиксации полных данных клиентов. При этом едва ли не у каждого обменника висит напоминовение о действующей ныне регистрации данных. «Многие клиенты против фиксации данных. Они говорят: может быть, вы за нами пойдете следом. Люди не дают удостоверений», – отметила Айман.

Владелец еще одного обменного пункта, представившийся Ерболом, уже задумывается о смене сферы деятельности. «В

прошлом году уже поднимали размер уставного капитала, теперь опять. Работать очень сложно. Возможно, буду искать другой бизнес. Обменник не «тянет» 100 млн уставного капитала. Даже если найду эти деньги, так ведь предлагается, чтобы в резерве 20 млн стояли. Плюс дополнительно надо иметь на полную сумму наличную валюту. А у нас здесь – бешеная конкуренция. Мы на копейках сидим, 20–30 тиын сверху ставим», – отмечает предприниматель.

В прогнозах возможных последствий принятия новаций главного банка страны он единодушен со своими коллегами: «Обменники будут закрываться. Все будут обслуживаться в банках. Людям будет неудобно. Вспомним 90-е годы с их «черным рынком». Для государства это минус. Лучше найти компромисс между государством и бизнесом. Определить приемлемую сумму налога. А то ведь скоро будет 100 МРП. Надо нормально сделать, чтобы люди могли работать».

В Шымкенте действует около полусотни пунктов обмена валюты. Это без учета обменников, находящихся в филиалах банков и им принадлежащих. Основная масса пунктов реализации иностранной валюты сконцентрирована на небольшом, в 200 метров длиной, отрезке проспекта Тауке хана.

Кому на руку поправки

Владелец самой крупной сети обменных пунктов Тараза «Мост» Юрий Остапович категорически против предложенных поправок. «Если внести 100 млн тенге на одну точку, а у нас их 10, значит, нужно внести



1 млрд тенге капитализации в уставный фонд. У нас в день проходит всего по \$4–5 тыс. и другая валюта. Получается, что необходимо иметь всего 3–4 млн для оборота. Также из этого увеличенного уставного капитала нужно 20% положить на счет в банке. Вопрос: зачем его увеличивать, если они тут же забирают пятую часть?!» – возмущается собеседник.

Причем, как подчеркнул предприниматель, надо учесть, что это не депозит, который приносит прибыль, и эти деньги ничем не застрахованы. «Если с банком что-то случится, никто нам их не вернет. Таких сумм на пополнение уставного фонда у нас нет. Чтобы открыть банк, достаточно всего 200 млн тенге. Тогда, может, легче открыть банк?» – рассуждает г-н Остапович.

Бизнесмен рассказал, что в его сети обменных пунктов работает 35 человек. После внесения поправок придется уволить около 25 работников. Так как обменные пункты с сентября прошлого года платят фиксированный налог – 72 тыс. тенге в месяц с точки, «Мост» ежемесячно тратит на эти цели 720 тыс. тенге, а в год это 9 млн. Это помимо налогов за работников.

«Сейчас планируется собирать 20% от прибыли, – продол-

жает предприниматель. – Если у нас останется всего две точки, то мы заплатим за год всего около 150 тыс. тенге».

А требуя предоставления ИИН и другой персональной информации, государство ставит под угрозу жизни клиентов, считает Юрий Остапович. «Они хотят, чтобы человек предоставил, кроме ИИН, еще и домашний адрес. Конечно, он задаст вопрос: «Вы что, мне домой хотите ночью навещать?» Люди станут переживать за свою безопасность. Этот момент в предлагаемых поправках будет касаться любых сумм – хоть \$100, хоть 1000 российских рублей. Да и безопасность самих обменных пунктов тоже под угрозой. Ведь вся страна будет знать, что в каждой точке будет храниться по \$250 тыс. Это наводка преступному миру: пожалуйте – грабьте. Тогда нужно будет ежедневно делать инкассацию, а значит, производящие ее люди будут подставляться под пули. Кому такая светлая мысль пришла?» – недоумевает предприниматель.

Он предполагает, что главная цель поправок – закрыть частные обменные пункты. По словам г-на Остаповича, в Таразе имеется еще около 10 пунктов обмена валют, не считая тех, которые находятся при банках.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Зона рисков и ответственности

Сергей ГОЛЫШЕВ, руководитель IT-компании BF Group inc.:

– Кто защитит казахстанцев, которых обяжут предоставлять личные данные в обменниках?

Согласно планам Нацбанка РК с 2020 года по каждой проведенной обменной операции нужно будет вносить в журнал реестров купленной и проданной наличной иностранной валюты данные документа, удостоверяющего личность клиента, его полные фамилию, имя и отчество, ИИН или юридический адрес. Но на самом деле не важно, электронный это будет журнал или бумажный и каким образом данные будут направляться в единую систему. Безопасность начинается с уровня ответственности персонала отдельно взятого обменного пункта. Повторю еще раз: отсутствие безопасности начинается с несоблюдения элементарных требований. Например, если небрежно лежат ключи, нет тайны в пароле и логине, доступ будет открыт к полке шкафа, сейфу или компьютеру.

Есть и другие человеческие факторы, не обязательно связанные с халатным отношением к работе. Где, например, гарантия, что люди,

работающие с персональными данными, не будут их выводить? А ведь это куда важнее. После того как клиент, подчиняясь правилам, предоставил свои данные, об их сохранности должен позаботиться обменный пункт. То есть это станет его зоной ответственности. Но, скорее всего, какое-то специальное оборудование или компьютерную программу под это дело Национальный банк внедрять не будет. Здесь, во-первых, нужно говорить об организации деятельности самого субъекта бизнеса и степени компетентности сотрудников. Во-вторых, государство пока не понимает этого на самом деле, но одним из последствий введения новшества может стать уход денег в электронный формат, причем не всегда граждане будут использовать инструменты официальных банков. Люди будут искать способы конвертировать через другие системы, а ведь не каждая из них Казахстаном отслеживается. Например, такую операцию можно провести через российский платежный сервер QIWI, да и через другие тоже. Но в итоге это скажется на деятельности обменных пунктов, к которым мы привыкли.

Информация по количеству обменных пунктов в Республике Казахстан по состоянию на 01.07.2019 (по данным НБ РК)

Наименование области / областного центра	на 01.07.2019			
	Всего обменных пунктов	Банков	Уполномоченных организаций	АО «Казпочта»
г. Нур-Султан	251	168	69	14
г. Алматы	548	339	193	16
г. Шымкент	162	77	66	19
Алматинская, в том числе:	168	92	53	23
г. Талдыкорган	42	23	16	3
Акмолинская, в том числе:	93	61	32	0
г. Кокшетау	45	30	15	0
Актюбинская, в том числе:	115	86	13	16
г. Актюбе	86	69	13	4
Атырауская, в том числе:	110	75	20	15
г. Атырау	84	57	20	7
ВКО, в том числе:	194	130	43	21
г. Усть-Каменогорск	85	57	23	5
г. Семей	51	35	14	2
Жамбылская, в том числе:	105	50	44	11
г. Тараз	67	36	29	2
ЗКО, в том числе:	117	64	42	11
г. Уральск	90	50	37	3
Карагандинская, в том числе:	214	152	39	23
г. Караганда	113	80	23	10
Костанайская, в том числе:	135	77	46	12
г. Костанай	73	42	29	2
Кызылординская, в том числе:	64	42	8	14
г. Кызылорда	33	26	2	5
Мангистауская, в том числе:	94	77	7	10
г. Актау	69	58	7	4
Павлодарская, в том числе:	133	96	21	16
г. Павлодар	81	58	17	6
СКО, в том числе:	107	52	41	14
г. Петропавловск	74	35	36	3
Туркестанская область	73	44	29	0
Итого	2683	1682	766	235

В неоплатном долгу

19,3 млрд тенге задолжали восточноказахстанцы БВУ в 2019 году

По данным восточноказахстанского филиала Национального банка Казахстана, с января по июль 2019 года банки второго уровня (БВУ) выдали кредитов населению региона на сумму 137,1 млрд тенге, что на 28,6 млрд тенге, или 26,4%, больше, чем за аналогичный период 2018 года. В целом жители ВКО взяли на себя долговые обязательства на 320,9 млрд тенге.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Потребительские – в лидерах

По словам главного специалиста отдела контроля финансовых организаций и защиты прав потребителей финансовых услуг восточноказахстанского филиала Национального банка РК Салтанат Кожатаевой, чаще всего жители ВКО предпочитают оформлять в БВУ и микрофинансовых организациях потребительские беззалоговые кредиты. Так, из 137,1 млрд тенге выданных с января по июль 2019 года кредитов на долю этой категории займов приходится 102,4 млрд тенге. Гораздо реже оформляются ипотечные кредиты – 21,7 млрд тенге. Прочие займы на различные цели были выданы в сумме 13 млрд тенге. В целом на 1 июля 2019 года кредиты физических лиц в БВУ ВКО составили 320,9 млрд тенге.

люди вообще отказывались от свадебной церемонии, предпочитая вкладывать эти же деньги в недвижимость», – говорит Салтанат Кожатаева.

Непомерные аппетиты

Также достаточно часто в долговую кабалу попадают те клиенты, которые пользуются услугами онлайн-кредитования. По словам Салтанат Кожатаевой, в Семей, например, в последний год наблюдается рост выдачи онлайн-кредитов ТОО «Займер». И это несмотря на то, что до августа 2018 года ставка вознаграждения здесь составляла от 700 до 900% в месяц. То есть клиент, взяв заем в сумме 150 тыс. тенге, уже через месяц должен МФО более 1,5 млн тенге.

«Нацбанк РК после неоднократных попыток все-таки добился того, что ставки вознаграждения по онлайн-кредитованию были ограничены пределами 100% в месяц от суммы выданного займа. Потому что люди действительно попадали в самые кабальные условия, просто ставя клик в компьютере, тем самым соглашаясь на все условия договора», – говорит Салтанат Кожатаева.

Выход из долговой ямы

Впрочем, нельзя сказать, что проблема закредитованности населения касается лишь Восточного Казахстана. Как сообщила «Курсиву» директор ВК филиала Национального банка Казахстана Айнагуль Жоддыбалдина, только за первое полугодие 2019 года объем просроченной задолженности населения составил



Пункты валют обменивают на «черных менял»

Опрошенные «Курсивом» предприниматели – владельцы обменных пунктов убеждены, что, задавив рынок частного обмена валют, государство открывает дорогу «черным менялам».

Алла ЗЛОБИНА, УРАЛЬСК

«Мы надеемся, эти изменения не вступят в силу, иначе большинство обменников закроются сразу – не осилят: у многих таких денег нет. У меня два пункта обмена. Даже если я найду 100 млн тенге для уставного капитала и 20 млн положу на депозит, как предлагается, мне нет смысла их содержать – они будут нерентабельны. А ночное время приносит хорошую прибыль», – поделился мнением с «Курсивом» владелец уральских обменных пунктов Адилет.

Работница обменника, расположенного в районе Уральского железнодорожного вокзала, в свою очередь рассказала: чаще всего меняют валюту транзитные пассажиры поездов, следующие в российский направлении. «В течение ночи, когда приходят поезда или есть остановка, в наш пункт могут обратиться больше 20 клиентов. Это немало. Для нас это самое прибыльное время суток», – отмечает она.

О рентабельности работы в вечернее и ночное время говорят

все владельцы пунктов обмена, которых опросил «Курсив». Они убеждены: если валютные операции запретят проводить 24 часа в сутки, то сократятся рабочие места кассиров, начнется возрождение «черного рынка» валютчиков.

«Ночью будут работать менялы. Но, думаю, это до первых грабей и убийств. Кто помнит, во времена «черных валютчиков» это было делом обычным. Например, в район железнодорожного вокзала или аэропорта вызывают «менялу», чтобы срочно купить валюту. Он приезжает с деньгами – его грабят. Обмен валюты в автомашинах, понятно, тоже риск для клиентов. В обменника же стоят камеры видеонаблюдения, ведется учет», – рассуждает Адилет.

Другой предприниматель, представившийся Борисом, считает, что самый большой оборот обмена валют в ночное время на вокзалах и в аэропортах. В крупных аэропортах валютчики могут по совместительству опять начать работать таксисты: им дополнительный заработок, а пассажирам, которым нужна валюта, – лишняя головная боль. «Прилетел человек ночью из Америки в Алматы и поедет искать, где обменять валюту? Теневой валютный бизнес будет процветать. Тут не нужно платить налоги, выдавать справки и чеки о покупке и продаже валюты. А при обмене больших сумм с «черным валютчиком»

можно еще и поторгаться: они всегда предлагают курс меньше банковского», – говорит Борис.

По его мнению, реализация проекта Нацбанка может вызвать волну возмущения со стороны субъектов МСБ.

Сегодня в Уральске почти не осталось «черных менял». На пятакче в центральной части города днем можно изредка найти одного-двух валютчиков, которые предложат вам курс на 0,5–1 тенге ниже официального курса обмена валют. Хотя, как отмечают спикеры, сегодня для них открыты новые формы работы на площадках интернета – на «черных» сайтах обмена валют.

ЗКО занимает четвертое место по количеству частных пунктов обмена валют. На запрос «Курсива» в департаменте госходов ЗКО сообщили: на территории области зарегистрировано 44 ТОО и ИП, которые занимаются валютными операциями. Из расчета 20 млн тенге в уставном капитале и при условии полной загрузки этих средств, 24-часового регламента работы оборот этого рынка может составлять 1,2 млрд тенге в сутки.

По данным аналитической службы Национального банка, за шесть месяцев 2019 года в обменных пунктах ЗКО (в т. ч. в банках второго уровня) нетто продали иностранных валют составило: по доллару – 34,9 млрд тенге, по евро – 4,6 млрд тенге, по российскому рублю – 28,5 млрд тенге.

Ночью работать не обязательно

По данным атырауского филиала Национального банка РК, в Атырау в ночное время работает только один обменный пункт.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

«У нас и так обменники работают только днем. Это удобно, и не беспокоиться за своих работников, что ночью на них могут напасть или ограбить», – сказала в интервью «Курсиву» директор ТОО «Багдаулет и К» Бактыгул Камашева, которой принадлежат два обменных пункта.

Она считает, что те, кому нужна валюта, заранее покупают ее, поэтому не видят проблем с введением запрета на ночную торговлю деньгами.

Другое дело, что в целом бизнес по обмену валют сильно пострадал за последнее время, в том числе из-за того, что обменники обязали держать в наличии 20 млн тенге, а также ввели фиксированный ежемесячный налог, считает предпринимательница.

«Каждый обменник обязали сейчас иметь при себе 20 млн тенге, но из них мы используем максимум 7–8 млн тенге. Раньше, когда доллар стоил дешевле, торговля была больше. Но после девальвации количество людей, желающих покупать доллары, уменьшилось», – говорит Бактыгул Камашева.

По ее словам, сейчас меньше стало и торговцев, которые едут за покупками за границу.

«Многие обменники закрылись из-за того, что их заставили держать у себя 20 млн тенге, еще и потому, что ввели фиксированный ежемесячный налог в размере более 125 тыс. тенге на один обменный пункт», – рассказывает собеседница издания. Она уверена, что обменный бизнес пострадает, если клиентов при покупке или продаже валюты заставят предоставлять документ, удостоверяющий его личность и место жительства.

«Если за каждый обмен \$50–100 просить документы, люди перестанут приходить в обменники», – считает г-жа Камашева.

По данным Нацбанка, сейчас в регионе операции с наличной иностранной валютой осуществляют 110 обменных пунктов, 75 из них принадлежат банкам второго уровня, 15 являются филиалами АО «Казпочта» и только 20 – специализированные организации. За январь – июль 2019 года обменными пунктами было продано населению \$215,4 млн, что на 40% больше, чем было реализовано за аналогичный период прошлого года. При этом у населения было куплено \$47,2 млн, что на 16% меньше показателей первого полугодия 2018 года.

Ни себе ни людям

Как изменения в регламенте работы обменных пунктов отразятся на приграничном туризме.

Марина ПОПОВА, Павлодар

Проект постановления Нацбанка о новых правилах работы пунктов обмена валют находится на стадии обсуждения и вызывает много вопросов. Спорными являются идеи регулятора о сокращении времени работы обменников, повышении уставного капитала для них и необходимость проводить регистрацию клиентов.

Свое мнение по поводу данного документа «Курсиву» озвучил директор павлодарского обменного пункта «Капиталист» Антон Алегин.

«Конечно, на мой взгляд, это прежде всего ударит по ночным обменным пунктам. Мы, например, работаем с 9 утра до 9 вечера, но и нам придется изменить регламент. В результате рабочее время значительно сократится, и

ничего хорошего в этом я не вижу. Будут ли сокращения сотрудников? Пока трудно сказать. Надеюсь, обойдется без этой крайней меры, но все зависит от выручки. Это бизнес», – отметил г-н Алегин.

Что касается возможной идентификации клиентов, то, по мнению предпринимателя, она доставит много неудобств прежде всего клиентам.

«Во-первых, это создаст очереди в обменных пунктах. Внесение данных в базу потребует времени. Это лишняя ажиотаж, паника, недовольство. Во-вторых, будут созданы определенные трудности для граждан Российской Федерации, которые приезжают к нам в качестве туристов или по бизнесу. Они вечером произведут обмен валюты не смогут», – говорит собеседник.

И еще один немаловажный момент, по мнению Антона Алегина, касается российских граждан, проживающих в приграничных регионах. Они частые гости в северных регионах Казахстана.

«Например, жители Новосибирской или Омской областей Российской Федерации сегодня, как все граждане России, могут приехать к нам по внутреннему документу. И мы в соседнюю страну можем отправиться с удостоверением личности. Но в обменном пункте по такому удостоверяющему личность документу они не смогут поменять валюту. Необходим будет заграничный паспорт. К слову, такая попытка обменивать валюту только по предъявлению документов уже предпринималась. Ее быстро отменили», – добавил владелец обменного пункта.

Есть у бизнесмена и опасения, что обменники начнут закрываться из-за предполагаемого повышения требований к уставному капиталу. К слову, в прошлом году планку уже повышали. В январе 2018 года минимальный уставный капитал небанковских обменных пунктов был увеличен в 6 раз, до 30 млн тенге.



Инфографика: Мария Николаева

По информации ВК филиала НБ РК

«Потребительские займы берут на самые разные цели. И их можно даже распределить по возрасту и семейному положению клиентов. Например, молодые люди прибегают к услугам банков для приобретения новых гаджетов. Семейные пары с стажем кредитуются для приобретения бытовой техники, мебели, на образование детей. Но больше всего заемных денег население тратит на проведение тоев», – отметила на недавней пресс-конференции Салтанат Кожатаева.

Разорительные тои

По мнению эксперта, причина достаточно высокой закредитованности населения заключается в его финансовой неграмотности. Как отмечает г-жа Кожатаева часто бездумно берут кредиты на потребительские цели, приобретая вещи, без которых вполне можно было бы обойтись. При этом основная доля приходится на крупные суммы займа на проведение пышных свадебных церемоний. Однако нередко роскошная свадьба приводит к скорому разводу. В итоге не только распадается молодая семья, но и оба бывших супруга оказываются в глубокой долговой яме.

«Однако эта ситуация сейчас начинает немного меняться. В общественную приемную филиала Нацбанка Казахстана все чаще стали обращаться будущие семейные пары за финансовой консультацией. Их интересует, как можно сэкономить на свадьбе. Это можно сделать, если приобретаемый товар оформить не в кредит, а в рассрочку. Впрочем, было уже достаточно много примеров, когда молодые

19,3 млрд тенге. Это 6% от 320,9 млрд тенге – общей суммы выданных в области кредитов. Аналогичная ситуация складывается во всех регионах республики.

«Из 12 граждан, ежедневно обращающихся к нам в общественную приемную, не менее трех приходится на долю представителей социально защищаемых слоев населения. И подобных обращений по Казахстану – тысячи», – сообщила Салтанат Кожатаева.

По данным Минтруда и соцзащиты населения РК, в настоящее время завершается работа по составлению списков должников перед БВУ из числа представителей многодетных семей; семей, получающих адресную социальную помощь; семей, получающих пособие по потере кормильца; семей, воспитывающих детей с инвалидностью, а также сирот до 29 лет. По предварительным данным Минтруда и соцзащиты РК, этот список должен будет насчитывать более 440,9 тыс. человек. Для погашения накопившейся задолженности из Национального фонда предусматривается около 89,2 млрд тенге. Полный отчет перед Национальным банком РК о выполнении указа президента от всех финансовых организаций республики поступит не позднее 9 сентября 2019 года.

Напомним, за счет средств Национального фонда тем казахстанцам, чье имя вошло в список Минтруда и соцзащиты населения РК и Минобразования и науки РК, будет погашен основной долг и ставка вознаграждения в сумме до 300 тыс. тенге. При условии, что сумма кредита не превышает 3 млн тенге.

Жара ослабляет

Почему нефтяной регион не может обеспечить себя электроэнергией?

В Атырау второй год подряд летний период сопровождается повальными отключениями электроэнергии. Перебои с поставками электричества связаны с нехваткой мощностей местной энерговырабатывающей организации и с недопоставками со стороны производителей соседних областей. Чтобы компенсировать нехватку электроэнергии, местные власти договариваются с промышленными предприятиями.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Сбой в системе

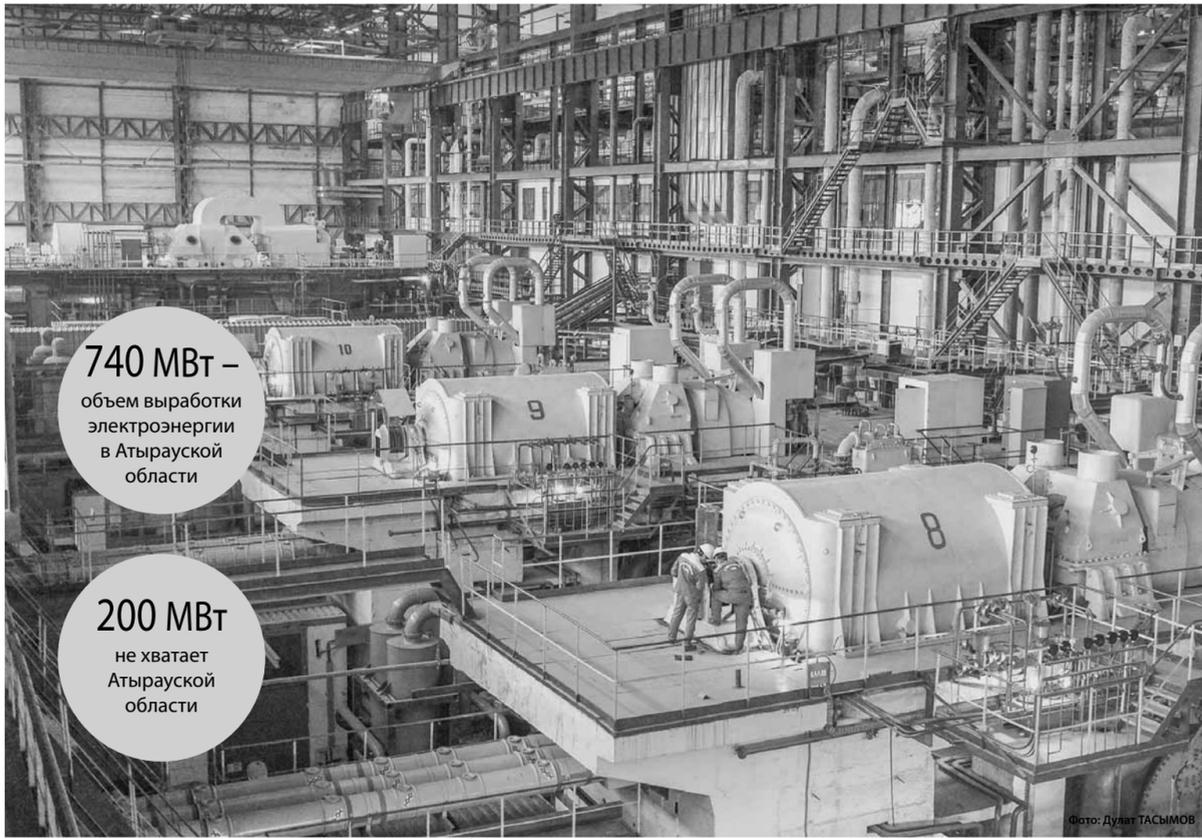
В июне текущего года, когда температура воздуха поднялась до +40 °С, в Атырау, как и в 2018 году, снова начались отключения электроэнергии.

«В связи с наступлением аномально жаркой погоды по Атырауской области резко увеличилось потребление электрической энергии. Основным источником генерации электрической энергии, АО «Атырауская ТЭЦ», работает в режиме максимальной возможной выдачи мощности», — сообщили тогда прессе представители АО «Атырау Жарык», энергопередающей организации, занимающей доминирующее положение на рынке.

Как пояснила компания, прием электроэнергии в регион со стороны ЗКО ограничен пропускной способностью линии электропередачи Уральск – Атырау. При достижении величины 130 МВт*ч срабатывает противоаварийная автоматика – система автоматического отключения нагрузки.

В свою очередь руководитель управления энергетики и ЖКХ Атырауской области Мурат Игалиев сообщил «Курсиву», что по области фактический объем выработки электроэнергии составляет 740 МВт и области не хватает 200–300 МВт. При этом региону приходится просить помощи у промышленных предприятий, которые имеют свои электростанции и вырабатывают энергию для производственных нужд.

Согласно статистике управления энергетики и ЖКХ Атырауской области, на сегодняшний день в регионе работают пять



740 МВт –
объем выработки
электроэнергии
в Атырауской
области

200 МВт
не хватает
Атырауской
области

компаний, вырабатывающих электроэнергию в промышленных масштабах. Самая большая установленная мощность генерации электроэнергии у ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) – 480 МВт. При этом максимально электростанция ТШО может производить 440 МВт, а реальная ежедневная потребность предприятия составляет 223 МВт. Второй по объему мощности обладает АО «Атырауская теплоэлектростанция» (АТЭЦ) – предприятие поставляет электроэнергию населению области. Установленная мощность ТЭЦ достигает 414 МВт, а ежедневно она вырабатывает 261 МВт. И третьим крупным производителем электроэнергии является «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) – 330 МВт установленной генерирующей мощности. Также по 26 и 9 МВт могут производить для собственных нужд ТОО «Атырауский НПЗ» и ТОО «Sagat Energy». Вместе с тем ТШО, НКОК и АНПЗ потребляют электроэнергию больше, чем производят, на 5, 63 и 90 МВт соответственно.

Есть еще ветроэлектростанция (ВЭС) мощностью 52 МВт, построенная в селе Манаш Исатайского района, что приблизительно в 200 км от областного центра. Однако, по словам Мурата Игалиева, на данный момент станция не готова действовать на полную мощность и вырабатывает всего 10–12 МВт в час. Помимо этого местные власти ведут переговоры с представителями СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», на территории которой строится газотурбинная электростанция мощностью 310 МВт, чтобы они в ближайшем 2–3 года компенсировали региону недостающие мощности.

Проблемы крупным планом

Между тем договоренность о поставках может быть нарушена. Как пояснил «Курсиву» заместитель руководителя управления энергетики и ЖКХ Атырауской области Данияр Мукишев, летом МАЭК недопоставил электроэнергию в Атырау из-за того, что в этот период и в Мангистауской

области тоже резко повысилась температура и потребление электричества увеличилось.

Из-за жары не могла работать на полную мощность и Атырауская ТЭЦ. По словам президента АО «Атырауская ТЭЦ» Айвара Рахманова, на сегодня реальный объем электроэнергии, которую может выдавать населению предприятие, составляет: в зимний период – 325 МВт*ч, в летний – 275 МВт*ч.

«Зимой температура воды, охлаждающей турбины, низкая, поэтому мы можем производить больше. А летом, когда температура воды поднимается, у нас наступают ограничения по работе турбин», – говорит он.

Стоит отметить, что Атырауская ТЭЦ была введена в эксплуатацию в 1963 году. Тогда она имела мощность 24 МВт. Предприятие производит не только электричество, но и тепло. Согласно технологии производства ТЭЦ берет воду из канала Перетаска (рукав Урала) и нагревает ее в специальных котлах до парообразного состояния. Далее этот пар по трубам

идет в турбины, крутит их, заставляя вырабатывать электричество. В зимний период часть пара уходит по трубам на отопление города, а часть возвращается обратно в котлоагрегаты, по пути проходя через систему охлаждения, которая превращает пар в конденсат. Так вот, в летний период из-за того, что город не забирает выработанное тепло, весь пар идет обратно в котлы, не успев толком охладиться. Кроме того, внешняя вода, поступающая в систему охлаждения, из-за жары сама оказывается нагретой до 30 градусов, а должна быть не более 20 °С.

«При такой температуре пар не успевает превратиться снова в конденсат. И в итоге турбина не может выйти на свою номинальную мощность», – поясняет Айвар Рахманов.

Из-за низкой производительности конденсатора турбина, вырабатывающая зимой 60 МВт, летом может производить только до 30 МВт.

Проблему можно было бы решить, охладив эту речную

воду. И руководство предприятия обсуждало этот вопрос с различными проектными институтами. Украинские проектировщики, например, сказали, что это невыгодное занятие. Поскольку та мощность, которая будет уходить на охлаждение необходимого объема воды, будет равноценна мощности станции. И тем не менее ТЭЦ не оставляет попыток решить эту задачу. Сейчас ведутся переговоры с алматинским институтом КазНИПИЭнергопром, чьи специалисты обещают придумать технологию, которая снизит температуру воды, забираемой из Урала.

Но основное мероприятие, которое решит проблему нехватки мощностей и увеличит объем производства электроэнергии, связано с монтажом новой газотурбинной установки мощностью 60 МВт и вводом в эксплуатацию еще одного турбоагрегата силой 65 МВт.

«Газотурбинную установку мы собираемся ввести к концу этого года, а паровую турбину – к концу следующего года», – обещает глава АТЭЦ.

Всего в год предприятие забирает из Урала 80 млн м³ воды, 60 млн м³ из которых возвращает обратно. В год ТЭЦ потребляет 900 млн м³ газа. В резервуарах хранится 5,8 тыс. т мазута в виде резервного топлива на случай перебоев с поставками газа.

За последние десять лет АТЭЦ ввела в эксплуатацию четыре котла и четыре турбины, еще несколько реконструировала, что позволило увеличить мощности на 199 МВт/ч. В общей сложности предприятие вложило в это свыше 41 млрд тенге.

Однако численность населения города и области растет, промышленность развивается, потребление электричества, соответственно, увеличивается. Кроме того, в регионе наблюдается повышение летней температуры. Как сообщили «Курсиву» в Атырауском филиале РГП «Казгидромет», последние пять лет самая высокая температура воздуха в летний период в городе Атырау и области достигает +40... +45 °С. В 2018 году самая высокая температура была зафиксирована в Курмангазинском районе, она составила +44,8 °С. Не исключено, что и в будущем году у АТЭЦ могут возникнуть проблемы с охлаждением воды.

Пусто и густо

Внутренний рынок страны не обеспечен электроэнергией равномерно

Пока в Павлодарской области имеется профицит мощностей в 1 тыс. МВт, нехватку в них испытывают другие регионы. В ряде областей проблему решило строительство высоковольтной линии 500 кВ «Север – Восток – Юг».

Алтынгүль САГИТОВА,
Павлодар

Более 40% всей казахстанской выработки электроэнергии приходится на долю Павлодарской области. Здесь тепловой электростанцией национального значения ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 им. Булата Нуржанова» в 2018 году выработано 19,1 млрд кВт*ч, то есть почти на 30% больше, чем годом ранее. Доля АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2» с двумя работающими энергоблоками на рынке скромнее – по словам председателя правления Ануара Берлибаева, в прошлом году было выработано 5,4 млрд кВт*ч. Генеральный директор ТОО «ЭГРЭС-1» Мади Абишев ранее информировал «Курсив» об увеличении объема производства электрической энергии ГРЭС-1 и коммерческого спроса потребителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

«Потребление выросло на 5,5% по сравнению с 2017 годом,

особенно в северной, западной и южной зонах. В самой Павлодарской области потребление электроэнергии выросло на 779 млн кВт*ч. Экспортные поставки осуществляются в Российскую Федерацию», – ответил г-н Абишев на запрос издания.

По его словам, в этом году ТОО «Экибастузская ГРЭС-1» планирует выработать 18,9 млрд кВт*ч электроэнергии.

Руководитель управления энергетики Павлодарской области Ержан Иманзаипов уточнил, что основной причиной роста объемов производства явилось увеличение потребления электроэнергии южными областями: Жамбылской – на 286,9%, Туркестанской – на 215,3%, Алматинской – на 131,4% и Кызылординской – на 134,6%. В самой Павлодарской области зафиксировано увеличение потребления на 4,6%, что обусловлено ростом производства на таких предприятиях области, как ТОО «KAZ Minerals Boshakol», ТОО «Богатырь Комир», а также вводом новых объектов – производства колесных пар на ТОО «Промашкомплект», увеличением производственных площадей теплиц для выращивания томатов и роз в ТОО «Greenhouse-Qaztomat».

Впрочем, планы ГРЭС-1 на 2019 год были связаны не только с экспортом электроэнергии в Российскую Федерацию, но и с

созданием в Экибастузе индустриальной зоны с ориентировочным объемом потребления электроэнергии 1100 МВт. Тогда Мади Абишев предполагал, что будет введен в эксплуатацию завод технического кремния ТОО «Ansa Silicon» с ориентировочным объемом потребления

электроэнергии более 200 МВт. Но пока этого не случилось. А вот надежды энергетиков на рост поставок после завершения строительства линии «Север – Восток – Юг» небезосновательны. В 2018 году КЕГОС завершил реализацию крупнейшего в отрасли инфраструктурного проекта.

Вводной линии электропередачи увеличил транзит электроэнергии от электростанций северного региона Казахстана в южные регионы республики с 1450 до 2100 МВт, сообщает системный оператор.

Напомним, на сегодня в Казахстане общая установленная мощность электростанций составляет

почти 22 тыс. МВт, располагаемая – на 4 тыс. МВт меньше. В том числе в Павлодарской области, где имеется семь станций, по данным областного акимата, существует профицит в пределах 1 тыс. МВт. Такой резерв недорогой мощности – гарантия инвестиционной привлекательности региона. И в первую очередь Экибастуза, где должна появиться та самая индустриальная зона. Ставка делается, конечно же, на ГРЭС-1, располагающую этим резервом и, главное, дешевой электроэнергией – по 5,76 тенге за киловатт-час.

Новые производства должны появиться и вокруг города Аксу. Запланировано строительство сахарного и крахмального заводов с помощью китайских инвесторов, в самом Павлодаре грядет строительство третьей очереди Казахстанского электролизного завода. Таким образом, мощности будут востребованы не только южными и западными регионами Казахстана, но и самой Павлодарской областью.

В то же время, по данным управляющего директора по производству и управлению активами АО «Самрук-Энерго» Серика Тютебаева, согласно утвержденному Министерством энергетики РК семилетнему прогнозному балансу на 2019–2025 годы, сохранение профицита мощностей ожидается до 2025 года.



Банкротство наудачу

В ЗКО все больше бизнесменов привлекают к ответственности за лжебанкротство

На стадии процедуры банкротства в области сегодня находятся 172 субъекта крупного и среднего бизнеса, но фактически компаний, оказавшихся в трудной ситуации, куда больше. Какие методы применяют налоговые органы, чтобы определить, как бизнес обходит закон, и что толкает предпринимателей на крайние меры, выяснял «Курсив».

Адилъ ВАЛИХАНОВ, Уральск

В финансовой коме

За последние два года в ЗКО 42 руководителя частных предприятий были привлечены к субсидарной (административной) ответственности за неисполнение закона о банкротстве. Попытки намеренно «убить» свое предприятие, заранее выведя из него активы, чтобы не платить по счетам кредиторов, или, напротив, не заявлять о банкротстве обойдутся им в 1,9 млрд тенге по счетам кредиторов и штрафам. Сотрудники фискальных органов говорят: статья за лжебанкротство очень сложная и довести дело до суда бывает крайне трудно.

«Чтобы привлечь к уголовной ответственности, нужен ущерб в размере 10 тыс. МРП государству и другим кредиторам. Чаще факт лжебанкротства доказан, но ущерб меньше, и дела разваливаются», – сказал в комментариях «Курсиву» руководитель отдела реабилитации и банкротства ДГД ЗКО Алимжан Темирханов.

В 2018 году налоговики передали в службу экономических расследований департамента госдоходов (СЭР ДГД) 12 дел. Одно из них направлено в СЭР ДГД Алматы, одно переквалифицировано по статье «уклонение от налогов», три прекращено по нереабилитирующим основаниям – амнистия или истекший срок давности преступления. Остальные – на стадии рассмо-

По данным Министерства финансов, на начало 2019 года процедуру банкротства в Казахстане проходили порядка 4 тыс. субъектов бизнеса и 400 предприятий требовали реабилитации. По статистике Минфина, в каждом четвертом случае суд выносит отказ в признании частного предприятия банкротом.

трения. И только в 2019 году к уголовной ответственности за лжебанкротство привлечен один руководитель аксайского

Структура 172 предприятий, находящихся в стадии банкротства



ТОО. Он получил полтора года ограничения свободы, хотя приговор не вступил в законную силу и оспаривается адвокатами предпринимателя.

«Этот приговор – один из первых в Казахстане по этой статье», – заметил г-н Темирханов. Всего в суд было передано четыре уголовных дела по факту лжебанкротства, сообщили в департаменте госдоходов ЗКО.

Причиной такого явления, как лжебанкротство, аналитики ДГД считают высокую кредитную нагрузку и низкую финансовую грамотность субъектов МСБ, а банкротство называют способом бизнеса застраховаться от проблем в будущем.

«Бизнесменам выгодно банкротство, если сумма долга превышает активы. Тогда они могут списать все долги», – говорит Алимжан Темирханов.

Например, у одного из уральских предприятий-банкротов сумма долга по налогам достигла 200 млн тенге. Оно было контрагентом лжепредприятия плюс не указывало в своих отчетах часть оборотов. В 2017 году налоговые проверки это выявили, и ему доначислили налоги. В ходе анализа деятельности предприятия

выяснилось также, что незадолго до банкротства, в 2015 году, предприятие продало около 20 автомашин и производственную базу.



Алимжан ТЕМИРХАНОВ, руководитель отдела реабилитации и банкротства ДГД ЗКО:

«По закону предъявить претензию налоговые органы могут и супруге – по совместно нажитому имуществу. Так что, если кто преднамеренно организовал банкротство, прыгать от счастья не стоит – могут забрать и личное имущество».

По словам Темирханова, по балансовой стоимости имущество стоило около 300 млн тенге, а продала за 60 млн.

«Выясняем причину и узнаем: их вызывали в правоохранительные органы, потому что на их контрагента возбуждено уголовное дело о лжепредпринимательстве. И им будут выставлять уведомления. Проверка бухгалтерских документов показала: 60 млн на их счет не поступало», – рассказывает собеседник «Курсива». В итоге было возбуждено уголовное дело по факту преднамеренного банкротства по статье 238 УК РК, которая предусматривает штраф и лишение свободы.

Погашение долгов по налогам может длиться до 20 лет, говорят в департаменте. Поэтому налоговые органы имеют право сами подавать иски в суд, требуя банкротства того или иного предприятия, чтобы вернуть долг активными. Из 172 банкротов, которые сегодня есть в ЗКО, 97 признаны банкротами по искам ДГД, это более 50%.

«По закону предъявить претензию налоговые органы могут и супруге – по совместно нажитому имуществу: дом, машины, ценные вещи. Так что, если кто

преднамеренно организовал банкротство, прыгать от счастья не стоит – могут забрать и личное имущество», – заметил спикер.

По данным ДГД, к субсидарной ответственности за лжебанкротство в 2018 году было привлечено 34, а в 2019-м – 8 владельцев частных предприятий.

Вычислят по счетам и супругам

Признаки ложного банкротства в первую очередь видны по счетам. В основном оказавшиеся на грани краха владельцы предприятий снимают деньги, продают транспорт, производственные базы, квартиры, объяснили в департаменте.

«Есть лица, у которых по два, три, четыре предприятия. Он то одно обанкротит, то второе. Это лазейки, которые законом не запрещены и требуют внесения поправок», – говорит представитель ДГД.

Проекты-«титаники»

Банкротство крупных компаний порой демонстрирует крах самых смелых идей и надежд.

Так, ТОО «СПП «Металлоизделия» – завод, основанный в Уральске в 1929 году, специализировался на металлообработке и машиностроении. Это одно из первых в Казахстане предприятий, которое наладило производство сэндвич-панелей для каркасных домов. Предприятие активно участвовало в строительстве крупных социальных объектов области, одно из которых – Назарбаев Интеллектуальная школа. ТОО около четырех лет находилось в процедуре банкротства. Долг перед банком-кредитором – 1,8 млрд тенге. Реализации имущества завода все еще продолжается.

ТОО «Жаиктранс» и ТОО «Жаиктранс-терминал» находятся в процедуре банкротства с 2014 года. Общая задолжен-

ность перед банком-кредитором и компаниями-партнерами – 12,8 млрд тенге. ТОО «Жаиктранс» было зарегистрировано в 1998 году, создано для реализации проекта по транспортировке нефти на экспорт с месторождений Западного Казахстана – нефтепровода Уральск – Самара. Основным видом деятельности ТОО являлось хранение, транспортировка и реализация углеводородного сырья и продуктов его переработки. В 2006 году строительство трубопровода закончилось, однако запуск так и не был произведен из-за отсутствия сырья. Проект закрыли. В надежде на перемены ТОО поддерживало техническое состояние объекта за счет собственных и заемных средств, говорится в решении специализированного межрайонного экономического суда ЗКО. Обязательства предприятия стали расти из-за начисления кредиторами штрафных санкций и пеней. В 2012 году образовалась налоговая задолженность. Сейчас оно полностью бездействует. Кетати, решением арбитражного суда Самарской области дочернее предприятие ООО «Жаиктранс», за которым также числится дебиторская задолженность в сумме 2,1 млрд тенге, тоже было признано банкротом.

«Нефтепровод построен, но не действует. ТОО несколько раз проверяли на лжебанкротство, но подозрения не подтвердились», – прокомментировал эту историю Алимжан Темирханов.

В списках более мелких банкротов такое предприятие, как ТОО «СВИТ». Компания занималась импортом и производством кондитерских изделий. Сейчас его долг перед банком-кредитором составляет 676,6 млн тенге.

Банкротство коснулось практически всех сфер экономики ЗКО – торговли, строительства, пищевой промышленности и электроэнергетики. С начала 2019 года в области завершена ликвидация 27 предприятий-банкротов. Еще по пяти компаниям дела переданы в суд – для вынесения решения о признании их банкротами. Часть из 172 предприятий-должников, которые сегодня проходят процедуру банкротства, находятся в производстве еще с 2014 года. В структуре их общего долга (42,1 млрд) 140 млн тенге – это невыплаченная зарплата, пенсионные отчисления, социальный и индивидуальный подоходный налог. Долги по залоговым кредитам – 14,7 млрд. Долги по налоговым обязательствам составляют 9,7 млрд. Задолженность предпринимателей перед другим юрисдикциями и по беззалоговым кредитам составила 6 млрд, по штрафам и пеням – 11,4 млрд тенге.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Алмас ЧУКИН, экономист:

«Причина 90% банкротств – долги перед банками, а уже потом остальные кредиторы. До 2018 года банки прятали плохие кредиты: ситуация шаткая была, и все старались делать вид, что все хорошо – рефинансировали, пролонгировали кредиты, шли навстречу заемщикам, пытались не доводить до дефолта. В прошлом году банкам помогли убрать этот балласт, и они стали более смело чистить свои портфели. Плохие кредитные истории терпеть стало некомфортно, поэтому началась более жесткая политика. В результате кто был банкротом давно, но по разным причинам не был виден, сейчас повывалили. Банкротство – это иммунитет экономики, если она здоровая. Не все может быть успешным: кто-то должен с рынка уходить, кто-то – приходить. Например, неэффективный капиталист держит людей, а они должны работать, возможно, в другом месте. Он разорился, и на первый взгляд это выглядит плохо – люди потеряли работу. С другой стороны, это бывает благословением: люди устали от нерезультативной работы и ушли в другое место, где стали эффективны.

Бывают структурные банкроты. Например, компания Amazon. Все говорят об успехах онлайн-торговли Amazon. Но есть обратная сторона. Посмотрите, что у них происходит с традиционным ритейлом (розничная торговля. – «Курсив»). 20–30% товаров в магазинах они «похоронили»: покупки переходят в онлайн, и в торговых центрах компании теряют покупателей. Но и тут неожиданно обнаружилось: из торговых центров получаются отличные офисные комплексы, спортзалы. Поэтому плакать по поводу банкротства бизнеса не стоит.

Мы не совсем правильно выстраиваем экономическую политику. Наша экономика, хотим мы этого или нет, – часть глобальной экономики, а это жесткая конкурентная среда. Но я сторонник свободного рынка – он сам регулирует все процессы».

Льготы вне закона

Жители сразу нескольких населенных пунктов в ВКО остались без угля

С 2016 года жители соседних с Усть-Каменогорском поселков Опытное поле и Прапорщиково приобретали уголь по льготной цене, по сути, не имея на то прав. Именно так посчитали в акимате областного центра и вычеркнули людей из списков льготников.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ, Усть-Каменогорск

Цена имеет значение

Всего в двух километрах от Усть-Каменогорска находится поселок Опытное поле – когда-то современный благоустроенный населенный пункт. Сегодня здесь плохие дороги, нет уличного освещения и центрального отопления. В домах почти у всех сооружены печки, из окон и на крышах торчат самодельные тру-

бы. Жителям благоустроенных домов приходится отапливать свои квартиры углем. Именно поэтому его стоимость для людей важна. Сегодня они лишены возможности приобрести социальное топливо, которое по льготной цене приобретали последние несколько лет.

«В этом году наш акимат о нас не позаботился. Фактически мы относимся к Глубоковскому району, но последние годы именно акимат Усть-Каменогорска нас обеспечивал углем, причём по сниженной цене. Я лично к нашему акиму обращалась несколько раз начиная с мая, в июле выяснилось, что глава областного центра в списки льготников нас не внес. Все наши пенсионеры в этом году остались без социального угля!» – рассказала «Курсиву» пенсионерка Тамара Дугина.

По ее словам, дело даже не в разнице в цене на социальный и коммерческий уголь, которая

составляет 450 тенге (9200 и 8750 тенге за тонну соответственно), а в стоимости доставки. Если в прошлом году привезти машину топлива со станции «Защита» из Усть-Каменогорска стоило 5–7 тыс. тенге, то в этом году уже 15 тыс. Очевидно, что такой разбег цен значительно бьет по карманам опытнопольских пенсионеров.

«Мне пришлось купить уголь коммерческий, то есть из своих 70 тыс. тенге пенсии 65 тыс. я потратила на покупку угля и дров», – подсчитала Тамара Дугина.

Добро не во благо

Но, как выяснилось, получатели социального угля жители Опытного поля стали совершенно случайно, потому как предназначался он только для жителей Усть-Каменогорска. По словам акима Опытнопольского сельского округа Глубоковского района Татьяны Селезневой, она неоднократно обращалась к акиму

Усть-Каменогорска Жаксылыку Омару с просьбой включить жителей поселка в льготный список.

«Официального ответа пока не получила, но на словах мне объяснили, что мы не относимся к городу», – пояснила «Курсиву» Татьяна Селезнева.

Аналогичная ситуация наблюдается в селе Прапорщиково, жителей которого тоже исключили из списка льготников Усть-Каменогорска.

«Насколько мне известно, в прошлые годы два наших населенных пункта наравне с соседними отдаленными микрорайонами города были включены в список льготников. Доставкой угля занималось ООО «Ветераны войны в Афганистане». Видимо, в этом году все изменилось», – уверена Татьяна Селезнева.

Что-то пошло не так

Ситуацию прокомментировал «Курсиву» пресс-секретарь аки-

ма Усть-Каменогорска Алибек Турсимбетов, который пояснил, что так называемый социальный уголь есть только в Усть-Каменогорске и никакой программы по обеспечению населения льготным топливом не существовало.

«Ежегодно между акиматом города и руководством разреза Каражыра подписывается меморандум. По его условиям разрез предоставляет определенное количество угля по сниженной цене, который и реализовывался социально уязвимым слоям населения. Но практика последних лет показала, что данная мера не приносит желаемого эффекта, так как уголь выкупается лицами, приезжающими из соседних районов и предоставляющими, например, пенсионное удостоверение. Было принято решение установить жесткий контроль за реализацией угля», – объяснил позицию акимата Усть-Каменогорска Алибек Турсимбетов.

Контроль от КМС

«Сотрудниками отдела ЖКХ города контролируется процесс отгрузки угля на тупиках совместно с представителями КМС, которые заранее составляют списки нуждающихся. На тупиках строго отслеживается, чтобы уголь попадал именно в руки тех, кто имеет право на него претендовать», – рассказал пресс-секретарь отдела ЖКХ, пассажирского транспорта и автомобильных дорог Усть-Каменогорска Владимир Землянский.

По словам Алибека Турсимбетова, на сегодняшний день принято 2440 заявок на приобретение 12 771 тонны угля, уже отгружено 9514 тонн для 1829 человек. Цена на уголь меморандумом устанавливается в размере на 450 тенге ниже рыночной. На сегодняшний день это составляет 8750 тенге за тонну.

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

Главное – не бояться трудностей

Предприниматель из карагандинской глубинки ведет свое дело со школьной скамьи

Петр Страмкаускас за 13 лет прошел путь от челночника и частного извозчика до владельца небольшого цеха и поставщика твердого топлива. На сегодняшний день он обеспечивает углем почти половину населения своего родного города и изготавливает для него корпусную мебель на заказ.

Айша АЙЗАТ, Караганда

Где родился...

30-летний бизнесмен Петр Страмкаускас с рождения живет в Каражале – небольшом промышленном городке в самом центре Карагандинской области. Способность рационально распределять средства ему передалась «по наследству» от родителей и бабушки. Предприниматель признается, что его семья занималась торговлей начиная еще с советских времен. Поэтому после окончания школы у него не возникло сомнений, куда идти работать.

«В самом начале я возил из Алматы бытовую технику и продавал в Каражале. Для этого арендовал место в магазине. Затем купил фуру и занялся извозом. Ездил за товаром сам и возил коммерсантов. Постепенно построил свой магазин, где по сей день продаю бытовую технику. Им заведуют мои родные. А я изучил рынок спроса и решил открыть свой цех по изготовлению корпусной мебели. Для этого я обратился в палату предпринимателей», – вспоминает Петр Страмкаускас.



Фото из личного архива бизнесмена

В РПП «Атамекен» ему помогли составить бизнес-план для участия в конкурсе грантов акима Карагандинской области. Петр убедил комиссию, что его проект жизнеспособен, и выиграл 3 млн тенге.

Итальянское качество для каражалцев

Грантовые средства Петр потратил на приобретение станков из Италии. Денег, конечно, не хватило, и предпринимателю пришлось вложить свои сбережения. Всего для запуска своего мебельного цеха он потратил около 10 млн тенге. Кроме оборудования и самого здания бизнесмен

подготовил склад для материалов и заполнил его впрок.

«Изучив рынок, я пришел к выводу, что итальянские станки наиболее качественные. И намеренно приобрел именно их, ведь, как говорится, скупой платит дважды. Цех у меня небольшой, примерно 100 кв. м. Мы по сей день занимаемся изготовлением корпусной мебели. Рынок сбыта – наш город, мы о другом пока не думаем. У нас заказов хватает, есть свои постоянные клиенты», – отметил предприниматель.

В 2016 году Петр решил расширить свой бизнес. По его мнению, в городе с 18-тысячным населением развивать только одно

направление нецелесообразно. В любой момент может наступить финансовый кризис, и люди перестанут покупать бытовую технику и мебель. А вот твердое топливо для каражалцев всегда в списке актуальных покупок, как и щебень, песок, балласт и другие строительные материалы.

Поэтому бизнесмен приобрел железнодорожный тупик и спецтехнику – погрузчик и самосвал. Они необходимы для реализации угля, а также для оказания услуг по отсыпке и отгрузке сыпучих стройматериалов.

«Деньги на новую технику мы получили в кредит под 6% на четыре года. Средства выделил

крупный промышленный гигант, работающий на территории страны и нашего региона. Они предназначены для финансирования субъектов МСБ в городе Каражале и поселке Жайрем. Я подал бизнес-проект в филиал РПП «Атамекен» по Карагандинской области, и они, изучив его, выделили мне 20 млн тенге на выгодных условиях. Ведь в банках такую сумму под такой процент не займешь», – делится г-н Страмкаускас.

Подводные камни на пути к успеху

Как и у любого бизнесмена, у Петра Страмкаускаса есть свой горький опыт финансовых разочарований. Он не скрывает, что несколько раз прогорал и терял деньги из-за девальвации американского зеленого. В последний раз, когда стоимость доллара выросла до 360 тенге, Петр потерял порядка 8 млн тенге.

«Начиная с 2008 года я много раз попадал. Покупал товар под реализацию в Алматы, к примеру, за 100 тысяч тенге, а после скачка доллара приходилось отдавать вдвое больше. Потому что оптовики меняют ценники по курсу. Или сам продавал технику жителям Каражала в долг за одну сумму, а после девальвации и установления новых цен мне приходилось доплачивать за товар из своего кармана. До 2016 года я отдавал свои долги. И только сейчас немного вышел в плюс», – говорит бизнесмен.

Также он рассказал о двухлетней борьбе за право использовать железнодорожный тупик, который выкупил на аукционе. По непонятным причинам прежняя городская администрация не

желала передавать земельный участок в частные руки. Лишь после того как предприниматель обратился за помощью в совет по защите прав предпринимателей, документы на право пользования, по словам Петра Страмкаускаса, были успешно зарегистрированы.

Упорство и труд

Получив положительное решение, он вплотную занялся обустройством своей базы. Предприниматель собирается купить весовую для тупика и дополнительную технику, чтобы не зависеть от человеческого фактора. В свой бизнес он уже привлек всех членов семьи. Также у него трудятся несколько наемных работников.

«Планов у меня много, но они упираются в финансы. Поэтому я не спешу и потихоньку иду к своим целям. Сейчас хочу раскрутить железнодорожный тупик, затем отремонтирую гостиницу, которую купил в городе. Там около 14 номеров, и, скорее всего, в них будут жить командированные люди. У нас ведь город промышленный, к нам часто приезжают работники разных компаний, которым иногда не хватает мест в других отелях. Также я начал строить магазин для реализации своей мебели. Пока стройка заморожена, но в будущем я ее дострою», – резюмировал Страмкаускас.

Предприниматель уверен: в любой работе главное – упорство и труд. Начинающим коллегам он советует не бояться трудностей и рисков: они заставляют повернуть, а не закаляют одновременно.

Развивая сеть

Изучив потребности рынка, можно шить качественную одежду, считает бизнесмен

За шесть лет, что житель Уральска Асхат Рамазанов занят в бизнесе, он прошел путь от челнока до владельца шести магазинов одежды и франчайзера, под торговой маркой которого открыты еще четыре магазина в разных городах Казахстана. У бизнесмена есть свой, философский взгляд на построение успешного бизнеса, которым он поделился с «Курсивом».

Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск

Свой первый магазин мужской одежды Асхат Рамазанов с другом Александром Керимовым открыли в 2013 году. Завозили вещи сначала из Алматы, позже – напрямую из Китая и Турции. Свой выбор предприниматели остановили на мужской одежде, считая, что знают потребности этого рынка. Первые два года начинающие предприниматели только перепродавали вещи – от кроссовок и футболок до классических костюмов. А потом парни приняли решение отшивать модели одежды под собственным брендом Fiesta по тем лекалам и из тех материалов, которые им нравятся, на заказ. Сначала сотрудничали только со швейной фабрикой в городе Талгаре Алматинской области, потом с фабриками Китая и Турции.

Без фанатизма не обошлось

Асхат Рамазанов признается, что по специальности он не модельер, а эколог. Но это не мешает ему придумывать новые модели мужской одежды, потому что, когда человек долгое время занимается продажей вещей, он уже приблизительно знает, чего хотят люди. Разрабатывая модели для пошива, по словам предпринимателя, главное – иметь вкус и смелость, чтобы реализовывать свои идеи. Первой моделью, которую шили по их заказам на фабрике в Талгаре, были толстовки с казахстанской символикой.



Асхат РАМАЗАНОВ: «Многие думают, что у предпринимателя должен быть талант. Я считаю, что это чушь. Успех любого бизнеса – это труд и только труд».

На них был спрос. Акимат Уральска тогда закупил большую партию толстовок для молодежных организаций города.

Спустя шесть лет 90% от всего ассортимента магазина шьется на заказ, исключение составляют лишь обувь и некоторые виды одежды. Потребность пошива одежды продиктовал рынок, отмечает бизнесмен. Ввозимые ранее товары из Китая и Турции не очень подходили казахстанцам: китайские модели маломерят, а турецкие лекала омалялись большими, поэтому ребята решили, что стоит подгонять лекала под отечественного потребителя.

«Мы работали круглыми сутками. Без фанатизма не обошлось. Я первые три года работы вообще не отдыхал – ни в субботу, ни в воскресенье. Ради результата готов был выкладываться по полной. С утра до вечера думал, как улучшить сервис, как привлечь больше клиентов, как сделать так, чтобы люди после покупки возвращались к нам снова», – объясняет Асхат Рамазанов.

Большую помощь, признается он, им оказали соцсети, в частности «Инстаграм», где они проводят для своих клиентов конкурсы, розыгрыши призов – рос интерес людей к их магазину, росли и продажи. И если пару лет назад фото вещей в соцсети выкладывали сами владельцы бизнеса, то теперь за них это делает целая команда профессионалов – фотографов, копирайтеров. Только в Уральске в сети «Инстаграм» у них более 75,5 тыс. подписчиков, в других городах их число варьируется от 20 тыс. до 50 тыс.

Были и ошибки, и просчеты

Владелец магазина одежды объясняет, что продажи во многом зависят от стоимости изделий, поэтому они выбрали для своего магазина концепцию «доступная цена при хорошем качестве». И она сработала.

В самом начале пути, по словам Асхата Рамазанова, было много ошибок: они завозили вещи, которые линяли при стирке, садились, быстро изнашивались. Не всегда они угадывали с лекалами – некоторые модели одежды, пошитые по их заказам, уральцы вообще не хотели покупать.

Сейчас, как утверждает бизнесмен, они научились шить и закупать качественные вещи. При этом, открывая очередной магазин в новом городе, изучают особенности спроса своих клиентов. Так для себя молодые предприниматели сделали вывод, что в Атырау и Актау парни никогда не будут носить узкие джинсы, не пользуются спросом здесь и вещи ярких расцветок. В Алматы, наоборот, любят зауженные модели брюк, футболки с броским принтом. Уральск и Актобе в плане выбора одежды более свободны – здесь есть молодежь, которая носит супермодные вещи кислотных оттенков, но есть и ценители спокойных цветов и классических моделей.

Франчайзеры не денег ради

Четыре года назад торговой марке стало тесно в Уральске, и парни решили открыть магазины сначала в Аксае, затем в Атырау и Актау. В 2017 году подобный магазин открылся и в Алматы. А потом им поступило несколько предложений из разных городов продать франшизу на открытие магазина.

«Приходили клиенты, которые были проездом в Алматы, покупали вещи и говорили, что им нравится атмосфера магазина, обслуживание. Так мы решили на этот опыт – продавать франшизу на наш бренд», – рассказывает г-н Рамазанов.

Таким образом, магазины открылись сначала в Актобе, потом

– в Костаная, Рудном, Павлодаре, Караганде, Усть-Каменогорске и в Кульсары.

Владелец магазина объясняет, что по договору торговой франшизы главное их условие – сохранение концепции торговой марки и оптовые закупки товара под одноименным брендом. Никаких первоначальных взносов за работу и роялти они не требуют. Зарабатывают лишь свои 15-20% от оптовых продаж товара своим франчайзи.

Рамазанов признает, что со временем им пришлось расторгнуть договоры с франчайзи в Актобе, Караганде и Павлодаре – качество работы этих магазинов не соответствовало их концепции.

«Наше железное правило – высокий сервис в обслуживании клиентов, качественный контент в соцсетях об акциях, новых поступлениях. Нам важен имидж нашего магазина, хочется, чтобы бренд был известен в Казахстане, поэтому, если директора магазина не работают по этим правилам, мы с ними не сотрудничаем», – лаконично объясняет он.

Сегодня в торговой сети работают 80 человек. На ближайшее время у Асхата Рамазанова есть планы открыть новый магазин в Нур-Султане – не по франшизе, а свой. Считает, что в столице много перспектив для заработка и нельзя их отдавать кому-то другому. Кроме того, они с Александром Керимовым начали осваивать новое для себя направление – строительство таунхаусов, также они намерены открыть свой плов-центр.

Бизнесмен открыто говорит, что сейчас их доходы позволяют им с партнером жить, ни в чем себе не отказывая. Но для того, чтобы этого достичь, первые полгода работы они брали из кассы своего магазина всего по 50 тыс. тенге – на самое необходимое, еще полгода – по 100 тыс. тенге. Всю прибыль они вкладывали в закупку нового товара.

«Многие думают, что у предпринимателя должен быть талант. Я считаю, что это чушь. Успех любого бизнеса – это труд и только труд», – уверен Асхат Рамазанов.

Возможно ли тягу к творчеству обратить в прибыль?



Фото из архива Ольги Шмалюк

Обладательница трех дипломов о высшем образовании пытается зарабатывать на создании интерьерных кукол.

Марина ПОПОВА, Павлодар

Мечта провинциалки

Освоив профессии в области металлургии, юриспруденции и изучив иностранные языки, Ольга Шмалюк сегодня реализует мечту о творчестве.

«Хотелось создавать что-то своими руками. Перебирая идеи и направления, сначала остановилась на детском текстиле. Но пришлось отказаться от задумки, так как в нашем городе эта ниша давно занята мастерами», – говорит начинающая предпринимательница.

Однажды девушка наткнулась в социальной сети на страницу рукодельницы, которая занимается созданием текстильных кукол. Их еще называют «Большеножки», «Тильды», «Снежки». Уведенное понравилось. Она занялась поиском необходимых для пошива таких кукол материалов, выкроек, изучала модные тенденции, ценовой диапазон на изделия. В России стоимость варьируется в пределах 1200–4500 рублей, в Казахстане – от 5 тыс. тенге и выше.

Первую куклу Ольга Шмалюк шила, используя шаблон из ин-

тернета. Полученный результат не совсем устроил, тогда она решила обратиться за проверенной выкройкой к опытным мастерам или интернет-магазинам, которые занимаются этим.

«Мне по душе стиль, которого придерживается российский дизайнер Татьяна Коннэ – создатель кукол Снежки и Большеножки. Для опытных мастеров она является примером, и многие мечтают пройти обучение в ее онлайн-школе», – говорит Ольга Шмалюк.

Из чего же сделаны наши девочки

Приобретенная выкройка для пошива кукол обошлась в 2 тыс. рублей, но казахстанская мастерица ее немного доработала. И сегодня она оттачивает мастерство, чтобы все в изделии было по возможности идеальным. Со временем планирует разработать собственную версию куклы.

Не менее важный вопрос кроме выкройки – какие ткани, фурнитуру использовать? Отсутствие опыта привело в местные магазины. Товар должен быть высокого качества. Например, для изготовления тела куклы необходим трикотаж производства Нидерландов. Девушка пробовала брать что-то похожее, но другого производителя. Разница ощущалась. Со временем стала заказывать товары из России.

Это вам не Турция!

Что тормозит бизнес в моногородах?

Приезд наставника из Турции в рамках проекта «Старшие сеньоры» помог предпринимательнице из моногорода понять, почему малый бизнес за рубежом чувствует себя комфортнее, чем в Казахстане.

Оксана СОСНОВСКАЯ, Алтай

Алтайские страсти для сеньора

По программе «Старшие сеньоры», организованной в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020», зарубежные эксперты оказывают консультативную помощь казахстанским предпринимателям, осуществляющим свою деятельность в приоритетных секторах экономики. Оплату расходов по перелету и услугам иностранных менеджеров берет на себя республиканский бюджет. Расходы, связанные с пребыванием сеньора внутри страны, берет на себя предприниматель, принимающий гостя. По информации участника проекта **Алии Уалиевой**, ее предприятие 10-дневное обучение обошлось в 155 тыс. тенге.

Ранее «Курсив» писал об отеле и рестораторе из Марокко, который рассказал нашему изданию, почему казахстанским отелям и кафе не хватает квалифицированных кадров. Сегодня на помощь казахстанской предпринимательнице пришел эксперт из Турции **Кемал Энес**, специализирующийся на гостиничном и ресторанном бизнесе. В течение 10 дней он обучал коллектив ресторана. В мастер-класс, который он дал в Алтае, вошли уроки турецкой



Фото: Nick Starichenko

кухни, сервировки, хранения продуктов, привлечения клиентов. Результатом занятий стали семь новых блюд в меню и перезагрузка всей работы заведения.

«В Турции знают толк в работе с клиентами. Каждого обхаживают, как единственного. Кемал посоветовал делать посетителям небольшие подарки – комплименты от шеф-повара. Показал, как красиво сервировать и подавать блюда. Сказал, впечатление посетителей зависит и от того, как поставишь тарелку на стол», – рассказывает хозяйка ресторана **Алия Уалиева**.

Вначале, по ее словам, эксперт провел ревизию на кухне. По его рекомендации традиционное для

Казахстана мясное меню было дополнено овощными вторыми блюдами, которые любят в Турции.

В плюс рестораторам Алтая сеньор поставил микс европейской и азиатской кухни. Посоветовал и дальше параллельно развивать оба направления. А вот устаревшее кухонное оборудование повергло гостя в шок.

«Он не мог понять, почему у нас такая несовременная техника, хотя мы открылись недавно. Говорит, у них каждый новичок в бизнесе оборудует свою кухню или цех новинками рынка, так как это залог конкурентоспособности», – делится предпринимательница.

Она вспоминает, что похожие мысли высказывали и супруги

Сёрен и Ута Шарнвебер, которые приезжали в Алтай в качестве экспертов по госпрограмме в прошлом году. Им тоже было сложно понять, почему у малого бизнеса в Казахстане не хватает средств на модернизацию.

Бараний рог кредитования

Алия Уалиева занимается бизнесом в Алтае уже более 20 лет. Оставшись без работы в 90-х, бывшая медсестра встала за прилавком на рынке. Позднее взяла кредит и открыла магазин мясной продукции.

Со временем в организованном ею ТОО занялись переработкой мяса: начали выпускать

натуральные колбасы, национальные мясные блюда, пельмени, сертифицировали свою продукцию, вышли на госзаказ. В прошлом году активы организации пополнились и небольшим летним рестораном, состоящим из нескольких беседок, оформленных в восточном стиле.

По словам предпринимательницы, на всех этапах становления бизнеса проблема дефицита средств для развития ее предприятия была основной. Несмотря на систему господдержки, в малых городах продолжают сталкиваться с проблемами кредитования.

«У нас много планов и есть желание развиваться, купить новое оборудование, но кредитная политика банков не позволяет этого сделать. Мы постоянно подтверждаем звание лидера отрасли, стабильно платим налоги, но финансирование раз за разом выбиваем с боем», – отмечает ресторатор.

Около пяти лет назад ее компания по программе развития моногородов оформила кредит в 10 млн тенге, воспользовавшись инструментом субсидирования процентной ставки. Заявку в БВУ, несмотря на идеальную кредитную историю, рассматривали около восьми месяцев.

«Госпожа, вот вам деньги»

Позднее **Уалиева** взяли еще один кредит в 10 млн тенге, но сроком всего на 12 месяцев. Предпринимательница вспоминает, что этот год был тяжелым, в месяц приходилось отдавать около миллиона. В один из них, чтобы вовремя дать зарплату сотрудникам, которых сегодня в фирме около 30, хозяйка бизнеса

просрочила на несколько дней платеж. После этого ей еще не одобрили ни одного кредита.

«Много беседовали с приезжавшими к нам сеньорами на тему кредитования. И в Германии, и в Турции на развитие бизнеса можно взять деньги всего под несколько процентов. В отличие от нашей страны за рубежом с предпринимателями требуют минимальный пакет документов и для каждого составляют индивидуальный график платежей», – рассказывает г-жа Уалиева.

Особо впечатлило бизнес-леди, что за рубежом предусмотрены каникулы для заемщиков. Причем, как рассказали приезжие эксперты, срок отсрочки по платежам определяет сам предприниматель, учитывая положение своей фирмы.

«У них говорят: «Госпожа, вот вам деньги, скажите, пожалуйста, когда вам удобно будет их отдать». И никто не стоит над душой. Не сможешь отдать – твои проблемы, ты просто обанкротилась. Это правильный подход», – считает **Алия**.

По ее мнению, в отечественных банках необходимо менять отношение к малому бизнесу. Кредиторам должно быть достаточно выписок из налоговой и ЦОНа, которые подтвердят наличие залога и платежеспособность клиента. Жительница Алтая уверена, что при таком раскладе малый бизнес давно бы получил финансирование на новые проекты и модернизацию предприятий, что в свою очередь повлияло бы на рост числа рабочих мест и налоговых платежей, поступающих в казну.

А это не только ткань, но и нитки для изготовления волос, иногда обувь для кукол. Но оказалось, что стоимость доставки по почте порой выше цены за самой посылки, поскольку приобретает товар небольшими партиями. Так что изделие получается достаточно затратным.

Покупай – не скупись

Изготовить штучный товар – одно дело, не менее важно его реализовать, тем более что кукла – это не вещь первой необходимости, а цена небольшого экземпляра в 19 см доходит до 6 тыс. тенге. Куклы повыше мастерица продает по цене от 10 тыс. тенге. Спрос на столь специфический товар просчитать сложно. Ведь такая кукла все же не для игры, а для души. Поэтому их дарят на праздники дни рождения, свадьбы.

Основной торговой площадкой является «Инстаграм». «Сейчас очень популярна реклама у блогеров. Особенно у тех, у кого количество подписчиков за миллион. Но и цена у них соответственно за разовую рекламу от 30 тыс. тенге», – говорит собеседница.

На местных сайтах реклама вполне по карману – 3 тыс. тенге. 200 просмотров выдают два-три заказа.

«Я создаю кукол как на заказ, так и «на склад». Скажу честно, больше всего люблю последнее, когда нет ограничений в виде определенных пожеланий заказчика. Но и заказы не менее интересно выполнять, особенно портретные куклы, созданные по образу человека», – говорит начинающая предпринимательница.

На создание одной куклы уходит от четырех дней до двух недель: все зависит от сложности работы и наличия материала. Очень сильно на количество заказов влияют почтовые пересылки.

«Как-то девушка из Ростова-на-Дону хотела приобрести у меня куклу. Но пересылка оказалась такой же, как и стоимость самого товара», – говорит **Ольга Шмалюк**.

Куклы не являются источником дохода для начинающей предпринимательницы. Возможно, и не станут. Сегодня мастерица в поиске более востребованного направления в рукоделии, не требующего больших вложений. Но и от изготовления кукол она отказываться не намерена. Возможный выход она видит в переориентировании на корпоративных клиентов.

Дело особого значения

Среди учредителей проекта нет ни депутатов, ни крупных бизнесменов - только учителя

София Абдуразакова уверена, что частные школы это – один из самых чистых и честных видов бизнеса. «Ты не просто занимаешься бизнесом – ты делаешь важные вещи для детей, для общества, для страны», – убеждена предприниматель.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ, Кызылорда

Без сторонней помощи

Мама троих детей, педагог по образованию, бизнес-тренер, член городского, затем областного общественных советов **София Абдуразакова** открыла одну из трех частных школ в Кызылорде осенью прошлого года.

«Все началось с консалтингового агентства, открытого в 2017 году, где три женщины с педагогическим образованием занимались разработкой различных проектов: по развитию агропромышленности и IT-технологий. Новым проектом для нас стала частная школа. Поначалу мы размещались в здании дачада, где обучали 40 детей в нулевом, первом и втором классах. На большее не рассчитывали. Затем оказалось, что жела-

ющих отдать детей в нашу школу много. И весной этого года мы переехали в новое здание. Теперь можем принять 320 детей с нулевого по 4-й классы», – рассказала **София Абдуразакова**. По ее словам, среди учредителей проекта нет ни депутатов, ни крупных бизнесменов. Всего лишь женщины-педагоги со скромными возможностями. Сумма стартового капитала составила 9 млн тенге собствен-



Фото: автор

ных средств. На эти деньги арендовали первое здание, закупили мебель и другие необходимые вещи. Чтобы дети чувствовали себя уютно, учредители даже принесли вещи из дома. Сегодня, после переезда в новое здание, в бизнес было привлечено дополнительно более 6 млн тенге кредитов.

Документы, исправляли ошибки, обратно отправляли бумаги. Все это заняло очень много времени. Не хватало человека при акимате или Нацпалате, который бы знал, какие документы нужны, куда обращаться, что делать. Были и бюрократические моменты. Но нам все же удалось получить все разрешения и лицензию», – вспоминает **София Абдуразакова**.

Открытие новой частной школы встретили доброжелательно не все коллеги. По словам собеседницы, руководитель одной школы приняла их в штыки: мол, теперь частные школы будут расти, как грибы после дождя. Некоторые посчитали, что таким делом могут заниматься люди, у которых есть большой практический опыт.

Как призналась **София Абдуразакова**, она согласилась бы с такой позицией, но сегодня процесс получения знаний сильно отличается от школьного образования советского периода. «Мне очень нравится образовательная политика казахско-турецких лицеев. У них есть общность, причастность к чему-то. Они получают знания, хорошее воспитание, у них сильные жизненные позиции, причем все

это закладывается в лицее. Мы хотим, чтобы и наша школа была такой же», – говорит спикер.

Но при этом отмечает, что в школе полностью придерживаются учебных стандартов МОН РК.

О рентабельности и оплате

Сделать рентабельным этот вид бизнеса, напомним, призваны выделяемые с 1 января 2019 года государством субсидии на обучение детей в частных школах. Но здесь не все однозначно. «Дело в том, что мы тоже подали заявки на получение субсидий с 1-й по 4-й классы. А у нас очень большой спрос на нулевые классы, которые не дотируются государством», – пояснила предпринимательница.

Тем не менее она уверена, что заниматься этим бизнесом выгодно. «Есть определенные показатели, при достижении которых мы спокойно выходим на рентабельность. Мы не ставим задачу загрузить нашу школу до 1000 человек. Однако в Кызылорде бизнес строится таким образом, что, если один открыл частную школу, другой тоже хочет. У нас такое было с дачадами, которых

больше 200 в городе. То же самое с тойханами, аптеками. Вопрос в том, кто потом останется после этого бума», – поделилась собеседница.

По ее мнению, рынок частных школ в стране очень серьезный. Стоимость обучения в школе – 50 тыс. тенге в месяц на ребенка. Но в Кызылорде этот рынок только начинает развиваться. И пока не многие видят выгоду. «В 2013 году я открывала кофейню, где продавала кофе по 500 тенге за стаканчик. На меня многие кричали, почему такой дорогой кофе, когда на рынке можно купить за 35 тенге. Приходилось разъяснять, что входит в эту цену. Сегодня уже никого не волнует, что кофе стоит 500 тенге. Хотя в 2013 году в Алматы и в столице уже существовали сети кофеен, отдельные точки, где напиток продавали по 500 тенге и дороже, и все его покупали. Такая история сейчас и с частными школами в Кызылорде», – считает учредитель.

Бизнес-леди также поделилась планами на будущее – создать образовательный кластер. То есть получить для школы лицензию на обучение с 5-й по 9-й классы, открыть свой детский сад, а также колледж.

По информации управления образования Кызылординской области, в регионе насчитывается 293 школы, три из них частные. В прошлом году в них в общей сложности учились свыше 400 детей.

Как сообщила руководитель управления образования **Майра Медельбекова**, 1 сентября 2019 года планируется открытие еще трех новых частных школ, рассчитанных на 1450 детей. Всего в этом году в области пойдет учиться в школу 164 тыс. детей, это на 7 тыс. человек больше, чем в 2018-м.

В Кызылординской области наблюдается дефицит на 4 тыс. мест в школах, при этом есть перегруженные и незагруженные школы. Чтобы решить этот вопрос дисбаланса, ряд незагруженных школ сделали IT-школами. Проблему же с нехваткой школ надеются решить в том числе за счет участия бизнеса.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Почему произошел конфликт на Тенгизе?

По прошествии месяца после инцидента на Тенгизе работа по строительству завода третьего поколения (ЗТП) еще не возобновлена. Компания, занимавшаяся строительством, терпит убытки. А причиной конфликта могло стать отсутствие связи между руководством иностранной компании и казахстанскими работниками.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Cherchez la femme

Вкратце напомним, 29 июня работники компании Consolidated Contracting Engineering&Procurement S.A.L. Offshore (ССЕР), ведущей строительные-монтажные работы на проекте будущего расширения (ПБР), устроили драку из-за фотографии казахстанской девушки, которую разместил у себя в социальной сети иностранный работник.

В компании «Курсиву» сообщили, что в результате беспорядков были повреждены офисные здания и другие служебные помещения ССЕР.

«Также были зафиксированы факты пропажи имущества (рации) со склада компании. Однако наибольший ущерб компания понесла вследствие задержек строительных работ, что привело к дополнительным расходам, связанным с простоем персонала, и других факторов, которые повлияли на производительность и динамику проекта», – рассказали изданию на предприятии.

Здесь также отметили, что работа по строительству ЗТП на Тенгизе, которая была приостановлена в связи с беспорядками, еще не возобновлена.

«На остальных участках проекта будущего расширения беспорядков не было, но была проведена демобилизация персонала. К 1 июля все строительные объекты ПБР за исключением ЗТП работали в штатном режиме. Производствен-



Фото: tengizchevroil

ные объекты ТПО не прекращали работу», – сообщили «Курсиву» в отделе по связям с правительством и общественностью ТОО «Тенгизшевройл» (ТПО).

Освобождены, но не сокращены

Между тем недавно 176 работников ТОО «Реформ строй», субподрядной организации ССЕР, оставшиеся без работы, обратились с жалобой в управление государственной инспекции труда Атырауской области. Как пояснил в комментариях «Курсиву» руководитель данного ведомства Игилик Аубакиров, у субподрядчика просто закончился объем работ, поэтому он вынужден был уволить рабочих.

«Контракт был заключен с марта 2018 года. В течение года работы были полностью выполнены. После завершения определенного вида работ действие заключенных трудовых договоров прекращается», – сказал он.

По его словам, у трудящихся компании «Реформ строй»

контракт закончился в июне, но, несмотря на то, что в июле работы не производились, месячная заработная плата работникам будет выплачена полностью.

Госинспектор отметил, что сейчас межведомственная комиссия, созданная для исследования причин инцидента и организации труда на Тенгизе, продолжает свою работу.

Работодатель недоступен?

Стоит отметить, что после беспорядков на Тенгизе было много разных предположений о причинах, приведших к конфликту. Но главной остается версия о взаимоотношениях между работниками компании. Как отметил Игилик Аубакиров, рабочие хотели, чтобы руководство компании «услышало их».

«Обратной связи не было, не доносили информацию соответственно. То есть это упущение руководителей предприятия», – говорит г-н Аубакиров.

Ранее в социальных сетях сообщали, что у иностранных и

казахстанских работников ССЕР раздельное питание, местные трудящиеся жаловались на качество обслуживания в столовой. Однако в самой компании ответили, что все работники предприятия «обслуживаются на одинаковой основе независимо от расы, этнической принадлежности, возраста и религии».

«Любые обнаруженные нарушения подлежат рассмотрению в соответствии с политикой нулевой терпимости к дискриминации, принятой на проекте», – заверили в ССЕР.

Между тем председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана (KazService) Рашид Жаксылыков на брифинге, прошедшем несколько дней спустя после инцидента на Тенгизе, отметил, что часто конфликты на крупных проектах возникают из-за того, что иностранные компании в качестве супервайзеров, контролирующих работу персонала, назначают иностранцев, не имеющих опыта работы в Казахстане.

Напомним, что в одном из сообщений, распространенных в

социальных сетях, говорилось, что Эли Дауд, из-за фотографии которого начался конфликт, работал в ССЕР главным администратором по логистике. В компании не подтвердили, но и не опровергли данную информацию, отметив лишь что «в соответствии с политикой компании по подбору персонала все работники, независимо от возраста, пола, религии и национальности, оцениваются по одним и тем же стандартам на основе их опыта и квалификации», соответственно, те кандидаты, которые успешно проходят техническую и квалификационную оценку, принимаются на работу.

Вместе с тем, как рассказал «Курсиву» заместитель председателя территориального объединения профсоюзов «Профсоюзный центр Атырауской области» Едил Узакбай, нередки случаи, когда работодатели привлекают экспатов по одной категории, а работают они уже в Казахстане по другой.

«Бывает, что при привлечении иностранных специалистов компании указывают специальность инженера, но при этом не раскрывают подвид данной специальности. Например, инженер-геофизик ли им нужен или еще какой-нибудь другой специализации», – отмечает он.

Но, по данным ССЕР, сегодня на строительных объектах предприятия на Тенгизе заняты около 10 тыс. сотрудников, из которых 96% казахстанцы и 4% – иностранные работники.

ССЕР, зарегистрированная в Ливии и Греции, работает на Ближнем Востоке, Австралии и во многих других странах. Общая численность сотрудников компании составляет 110 тыс. человек – представителей 85 национальностей из 40 стран мира. В Казахстане она начала свою деятельность в 1998 году. По данным KazService, в 2018 году ССЕР вошла в топ-10 крупнейших нефтесервисных компаний республики, выполнив строительные-монтажные работы на 69 млрд тенге, или \$186 млн. Это прямые выплаты от нефтегазовых компаний, без учета субподрядных работ.

Каламкас: вчера и сегодня

За 40 лет эксплуатации на месторождении было добыто почти 160 млн т нефти

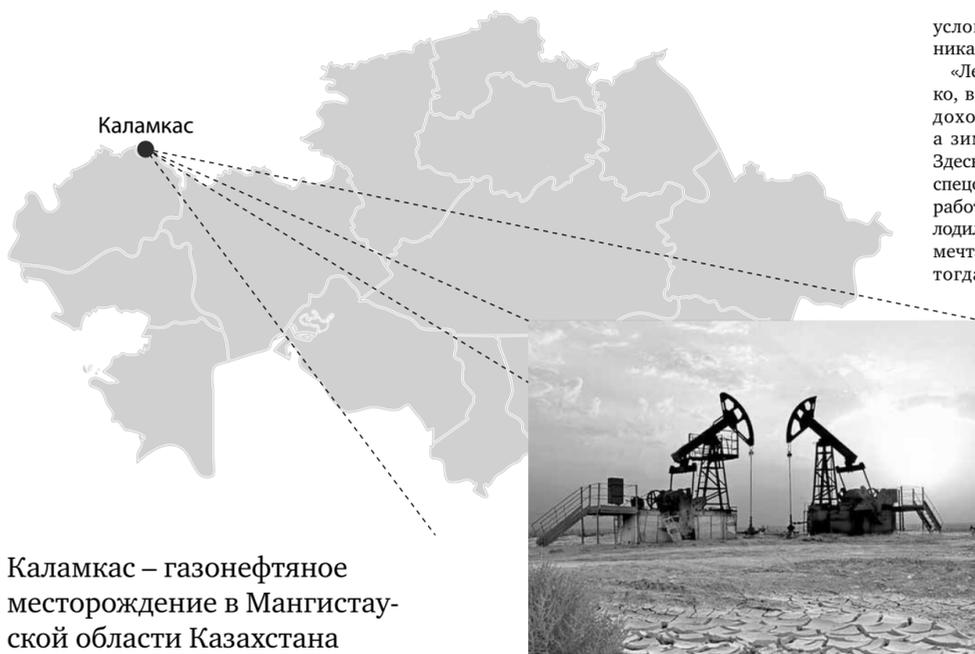
Прошло полгода с крупного ЧП с возгоранием грифона на месторождении Каламкас в Мангистауской области. Тогда пожар на скважине тушили несколько дней, привлекая даже специалистов из других областей. Как сейчас живет Каламкас, узнал корреспондент «Курсива», побывав на одном из самых крупных месторождений республики в канун его 40-летия.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Грифонов больше нет

В этом году месторождение Каламкас прогремело на всю страну. В середине марта на нефтепромысле вспыхнул пожар – горела водогазовоздушная смесь (грифон). Департамент экологии области впоследствии возбудил сразу четыре административных дела. Общая сумма штрафа по ним составила более 1,5 млн тенге, а ущерб, который был нанесен окружающей среде, оценен в 98 млн тенге. Подрядную организацию (ТОО «СиБу», которая занималась бурением) обязали провести культивационные работы. На сегодняшний день они завершены.

«Выхода техногенных газов больше не зафиксировано. Хотя это очень характерно именно для этого месторождения, они наблюдались и раньше. После той ситуации, чтобы уменьшить риски техногенного проявления газа, предпринимаются системные работы. К примеру, исследуется определенное количество скважин, изучается взаимосвязь



Каламкас – газонефтяное месторождение в Мангистауской области Казахстана на полуострове Бузачи в 280 км северо-востоку от город Актау. Относится к Северо-Бузашинской нефтегазоносной области. Характерной особенностью нефтей является наличие в них промышленных концентраций ванадия и никеля.

между ними», – рассказала «Курсиву» инженер-эколог отдела охраны окружающей среды ПУ «Каламкасмунгайгаз» Айымгуль Нурлиханова.

Кроме того, сейчас на территории месторождения не скапливаются производственные отходы, как это было раньше. Подрядная организация сразу же вывозит их на утилизацию.

Ты помнишь, как все это было

Сейсморазведочные работы на местности, которая носила название «Каламкас» – по одноименному некрополю, расположенному здесь, начались еще в 1974 году. Поисковое бурение стартовало спустя три года, а само освоение пришлось на 1979 год. Тогда же было организовано

нефтегазодобывающее управление «Комсомольскнефть», которое в 1992 году было переименовано в «Каламкасмунгайгаз». Уже через год после начала добычи месторождение Каламкас выдало свою первую миллионную тонну нефти, а спустя четверть века – 100 млн т.

Сначала здесь было всего 30 скважин, их количество росло в геометрической прогрессии. Через шесть лет фонд скважин насчитывал 500, в год здесь добывали до 5,5 млн т черного золота.

Ветеран нефтяной отрасли Орен Сагындыков вспоминает, что первые рабочие жили здесь в сборных щитовых домах –

условий практически не было никаких.

«Летом в них было очень жарко, ведь в этой местности жара доходит иной раз и до +50, а зимой было очень холодно. Здесь же и жили, здесь и сушили спецодежду, иногда приходилось работать в сырой спецовке. О холодильниках приходилось только мечтать, а о кондиционерах мы тогда и не знали. То, в каких условиях сейчас живут нефтяники – общежития, столовые, – это, конечно, небо и земля по сравнению с тем, что было», – рассказывает Орен Сагындыков.

Совсем рядом с месторождением Каламкас находится еще одно – Каражанбас, когда-то они были единым целым, а затем их разделили. Удивительно, но нефть на этих двух промыслах совершенно разная.

«Сам характер нефти, ее качество отличается от другой нефти Мангышлака. Если узенькая нефть, – к примеру, парафинистая, – на Каражанбасе она смолистая, то на Каламкасе она не вязкая», – отмечает ветеран.

К слову, само месторождение Каламкас по площади не большое, но его геологический запас составляет 645 млн т, а извлекаемый – 208 млн. За 40 лет эксплуатации здесь было добыто почти 160 млн т. То, что последние несколько лет в сутки тут добывают от 10 до 11 тыс. т нефти, ветеран нефтяной отрасли считает уникальным: на старых и зрелых месторождениях это большая редкость.

Осталось 50 млн тонн

Сегодня добывающий фонд месторождения составляет 2,1 тыс. скважин. Есть скважины, которые используются для поддержания пластового давления и добычи воды для подготовки к закачке в пласт.

«Характерным для старых разработок, которым уже 30 и более лет, является обводненность скважин. На Каламкасе она составляет 91% от всех скважин. Самая главная задача – удержать этот уровень или снизить его», – говорит начальник производственного управления «Каламкасмунгайгаз» Нурпеис Сарсенбай. Для этого несколько лет назад на промысле начаты работы по проведению опытно-промышленных испытаний на двух участках по закачке полимерного раствора. Если раньше в скважины закачивали лишь воду, то с внедрением метода закачки полимерного раствора стал расти коэффициент извлечения нефти (КИН).

«Закачивая полимерный раствор, мы тем самым создаем своеобразный экран, он движется, выталкивая нефть. При этом увеличивается КИН. Раньше этот коэффициент составлял 24%, но мы планируем добиться увеличения до 35–39%. А это дополнительно более 100 т нефти с каждой скважины», – добавляет Сарсенбай.

Сейчас извлекаемых запасов на месторождении осталось всего 50 млн т, этого хватит, по оценкам специалистов, примерно на 25–30 лет.

В производственном управлении работают около 1,6 тыс. человек, с учетом подрядных организаций в одну вахтовую смену выходят более 3 тыс. сотрудников, а в день – свыше 6 тыс.

Тепличное ноу-хау

Предприниматель Болат Отарбаев решил наряду с обычными тепличными комплексами построить сооружение закрытого типа по израильской технологии. Проект получил название NetHouse, или «дом из сетки». Теперь предприимчивый бизнесмен знает, как снизить затраты на строительство теплицы, но при этом сохранить урожайность.

Виктория БОРОДИНА, Актобе

Тепличный опыт

Тепличным бизнесом Болат Отарбаев занимается с 2014 года. В этом году он решил попробовать внедрить новую технологию выращивания овощей, которую посоветовали израильские коллеги. NetHouse – это тепличное сооружение из металлического каркаса, обтянутого специальной фитозащитной сеткой, которую бизнесмен заказывал в Испании. В этом, в принципе, и вся особенность, рассказывает предприниматель. Фитозащитная сетка, по его словам, обладает целым рядом преимуществ: защищает растения от избыточной солнечной радиации, от вредителей, обеспечивает хорошее проветривание в теплице, благодаря этому растения практически не болеют.

«У сетки достаточная высокая плотность – 50 меш, то есть 50 нитей на один дюйм. Сетка очень плотная, за счет этого она сдерживает ветер и не пропускает вредителей, поэтому в инновационном комплексе не применяются никакие препараты для



Природные особенности западного региона показали: в технологию, с успехом применяемую в других странах, необходимо вносить коррективы.

борьбы с ними. И это позволяет выращивать экологически чистую продукцию», – делится Болат Отарбаев.

Подобный тепличный комплекс пока единственный в регионе, и возможно, даже в Казахстане, считает собеседник «Курсива». Такая технология выращивания овощей распространена в жарких странах. К примеру, в Израиле больше половины всех овощей выращивается в «домиках из сетки». Такие теплицы широко распространены в Турции, Индии, Мексике, странах Африки и Южной Европы. В последнее время

аналогичные сооружения стали появляться в Северной Европе, Голландии, Великобритании, рассказывает предприниматель Болат Отарбаев.

Мал да удал

Тепличный комплекс занимает чуть более половины гектара земли. Для его строительства предприниматель взял в кредит 15 млн тенге. Сама технология выращивания овощей, применяемая по новой технологии, такая же, как в обычной теплице, то есть при помощи вертикальной формовки растений; систе-

ма орошения тоже идентична. Единственное отличие в том, что в инновационном комплексе нет отопления, система работает только с мая по сентябрь включительно. Между тем затраты на ее возведение в несколько раз ниже, чем при строительстве обычного тепличного сооружения. А урожайность ничем не уступает тепличной.

«Это самое дешевое сооружение закрытого грунта. На ее строительство на площади 1 га нужно 30 млн тенге, а теплица обходится как минимум в четыре раза дороже, то есть в

120 млн тенге. Мы планируем получать 150 т с одного гектара – примерно такой же урожай собираем в обычных теплицах», – говорит г-н Отарбаев. При этом он считает минусом этой технологии, что работать такой комплекс может только в теплое время, когда цены на огурцы не такие высокие, как зимой.

Грунт открытый и закрытый

Вместе с тем выращивать овощи в «доме из сетки» лучше, чем в открытом грунте, уверен биз-

несмен. Вегетационный период при применении этого ноу-хау увеличивается на 1,5-2 месяца. За счет этого урожайность в несколько раз выше. В настоящее время через день в «домике из сетки» собирают 1-1,5 тонны огурцов. При этом если полгектара в инновационной теплице дают 75 тонн огурцов, то для выращивания такого же урожая в открытом грунте необходимо посадить растения на площади 5 га. Соответственно, затраты на уход и полив в полях будут намного выше.

Технология NetHouse защищает и от возвратных заморозков. Перепад между наружной температурой и внутренней в сооружении закрытого грунта составляет около 5°C. То есть если на улице минус 3°C, внутри инновационного комплекса плюс 2°C. И это позволяет растениям перенести заморозки.

«Бывает, что теплая погода стоит, потом похолодало на один день, и все погибло при выращивании в открытом грунте. Мы от этого защищены. В нынешнем году мы посадили огурцы после окончания строительства в начале июня, а так вообще планируем в дальнейшем в начале мая уже высаживать, если позволят погодные условия. Это можно делать даже в конце апреля», – заключил предприниматель.

Свой товар бизнесмен сбывает в местные супермаркеты. В планах – получить сертификат «Органик», подтверждающий качество продукции поставлять овощи на рынок Казахстана и за рубеж. Если проект окажется рентабельным, то подобный опыт строительства теплиц бизнесмен будет внедрять и дальше.

Сферы перепутали

Помимо легкой промышленности на территории шымкентской СЭЗ решили развивать и другие отрасли

СЭЗ «Оңтүстік», созданная для развития в Южном Казахстане хлопково-текстильного кластера, теряет свою изначальную специализацию. Здесь уже реализуются проекты в сфере химии и нефтехимии, и на этом идеи руководства зоны по расширению ее деятельности не заканчиваются. Не пострададут ли при этом интересы легпрома, выяснял «Курсив».

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

Зона широкого профиля

На днях руководство СЭЗ отправило заявку в МИИР о расширении перечня приоритетных видов деятельности зоны фармацевтикой. Кроме того, как сообщил «Курсиву» председатель правления АО «Управляющая компания СЭЗ «Оңтүстік» Сунгат Абдуллаев, сейчас также идет сбор данных для добавления в этот список производства изделий из резины и пластмассы. Напомним, ранее, с 2017 года, в нем появились производство кокса и продуктов нефтепереработки, а также химической промышленности.

Как отметил Сунгат Абдуллаев, одной из предпосылок расширения сфер деятельности СЭЗ «Оңтүстік» фармацевтикой является необходимость развития в этой отрасли МСБ. «На их долю приходится 30% доли рынка РК. На сегодняшний день в Шымкенте и Туркестанской области расположено 26 предприятий из более 160 зарегистрированных в стране фармацевтических предприятий, которые производят более 40% фармпродукции Казахстана. Таким образом, регион обладает огромным потенциалом – как со стороны предприятий, так и кадровых ресурсов – для формирования полноценного фармацевтического кластера», – пояснил собеседник.

Отечественные же компании – производители пластмассовых и резиновых изделий, по его словам, представлены в простейших сегментах с низкой добавленной стоимостью. Это производство пластиковых труб, дверей и окон, тары, упаковки и прочих мелких изделий. При этом, как подчеркнул г-н Абдуллаев, производство резинотехнической и резиновой продукции находится на недопустимо низком уровне. А в замещении импорта и увеличении глубины переработки он видит скрытый резерв для ускоренного разви-

тельности сулит множество выгод. Это создание новых рабочих мест, улучшение социально-экономической обстановки, стимулирование развития МСБ в сфере фармацевтической промышленности и в производстве изделий из пластика и резины, усиление бренда Made in Kazakhstan и в первую очередь повышение инвестиционной привлекательности и эффективности зоны.

«Позитивный эффект от расширения сфер уже очевиден. Уже сейчас реализуются два проекта – ТОО «Shymkent Chemical Company» и ТОО «Казхимпром Ре-

ради формирования которого и создавалась СЭЗ «Оңтүстік».

«Все работы в этом направлении продолжаются в прежнем режиме, – говорит он. – Легкая промышленность остается в числе приоритетных видов. Более того, легкий текстиль становится подспорьем для предприятий легпрома. Если ранее ковровая фабрика закупала полипропиленовые гранулы для производства синтетических нитей из-за рубежа, то теперь она будет иметь местное сырье. Естественно, это скажется на себестоимости продукции».



Фото: kazsezt.com

(7,07 млрд тенге), казахстанская чулочно-носочная фабрика ТОО «Әлем-БТ» (1,8 млрд тенге), крупнейший казахстанский партнер всемирно известной торговой марки IKEA ТОО «АГФ Групп». С начала этого года восемь компаний сферы легкой промышленности получили статус резидента СЭЗ «Оңтүстік». До конца 2021 года планируется реализация 11 текстильных проектов на общую сумму свыше 17 млрд тенге.

Руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Шымкента Нуркен Бегулиев в комментариях «Курсиву» также заверил, что легпром был и остается для города актуальным и приоритетным направлением экономики: «Мы планируем и дальше развивать и расширять его, привлекать инвесторов. Легкая промышленность – одна из ключевых сфер, которые поручено развивать в рамках программы экономики простых вещей».

Идею текстильного кластера «похоронили»?

Между тем, как заявила «Курсиву» президент Ассоциации предприятий легкой промышленности Казахстана Любовь Худова, расширение сфер деятельности СЭЗ «Оңтүстік» – в корне неверный подход, который «хоронит» идею создания в единственном хлопководческом регионе Казахстана текстильного кластера.

«Есть указ президента РК, подписанный еще в 2005 году, о создании именно текстильного кластера, который оказался невыполненным. Идея заключалась в том, чтобы выращиваемый у нас хлопок не экспортировался, а полностью перерабатывался в стране, была создана цепочка добавленной стоимости. Однако по факту в СЭЗ встали не только швейные компании, направленность зоны изменена», – высказалась Любовь Худова.

То, что в «Оңтүстік» пошли по такому пути, она считает недоработкой правительства, «распиской в безысходности». Глава профильной ассоциации призналась, что понимает вынужденность этой меры, так как инвесторы не видят

смысла идти в текстильную СЭЗ в Казахстане. По выражению г-жи Худовой, у нас открыты ворота: импортируется уже готовая продукция из Турции, Китая, Кыргызстана и других стран.

«Львиная доля завозимой продукции не сертифицирована и не задекларирована, по сути, является контрабандной и контрафактной. Поэтому на нашем рынке превагирует импорт готовой продукции. Отечественные текстильщики сегодня могут обеспечить потребности внутреннего рынка только на 10%, а производители обуви – вообще менее 2%», – констатировала эксперт.

В целом, как она считает, ситуация с СЭЗ демонстрирует плачевное положение легкой промышленности в Казахстане – на задворках экономики. Как отметила собеседница, в других странах, тех же бывших советских республиках, эта отрасль входит в число приоритетных сфер экономики, предприятия легкой промышленности освобождены от налогов, для них создаются благоприятные условия.

Для сравнения г-жа Худова привела пример соседнего Узбекистана. «Почему туда идут инвесторы, там создается много совместных предприятий? Потому что туда просто готовую продукцию не завезешь. У них принято постановление о том, чтобы не импортировать то, что можно производить в стране. Утверждена целая программа по полной переработке хлопка внутри республики. Отменены все виды налогов, действует льготное кредитование, есть государственные гарантии и так далее. То есть оказывается большая поддержка отрасли», – говорит собеседница.

Как она подчеркнула, в целом потенциал у легпрома в Казахстане есть: есть сырье, желающие работать в этой сфере. Но нет перерабатывающих предприятий, так как это очень финансово емкие проекты, которые МСБ не может осилить. Потому, заключила Любовь Худова, требуется поддержка отрасли в части средств, государственных гарантий и так далее, как это делается в других странах.

тия казахстанских компаний данной сферы.

К слову, за семь месяцев этого года в СЭЗ поступило шесть обращений от потенциальных инвесторов, заинтересованных в производстве изделий из резины и пластмассы, а также два обращения от производителей прочей неметаллической минеральной продукции на общую сумму инвестиций более 22 млрд тенге.

Глава управляющей компании считает, что расширение сфер де-

агент», общая стоимость которых составляет около 30 млрд тенге, в то время как сумма инвестиций всех действующих проектов текстильной отрасли – около 22 млрд тенге», – говорит спикер.

Но легпром в приоритете

При этом Сунгат Абдуллаев утверждает, что добавление новых видов деятельности никоим образом не помешает дальнейшему развитию текстильного кластера,

По информации управляющей компании, 60% из 32 проектов СЭЗ «Оңтүстік» общей стоимостью 82,3 млрд тенге – текстильной направленности. В числе действующих на территории зоны восьми текстильных предприятий – крупнейший казахстанский производитель ковров и ковровых изделий ТОО «Бал Текстиль» (стоимость проекта – 11,2 млрд тенге), единственная в стране фабрика по выпуску хлопковой пряжи ТОО «AzalaCotton»

ОБЩЕСТВО

Споют ли романсы без финансов?

Вопрос финансирования мероприятий культурной столицы СНГ еще не решен

Ни точная сумма, необходимая Шымкенту в качестве культурной столицы СНГ 2020 года, ни сроки ее поступления в бюджет еще не известны. На данный момент чиновники называют предполагаемые цифры – 200 или 300 млн тенге. Между тем начало праздничных мероприятий запланировано уже на Наурыз.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

Подсчеты приблизительные

Начальник управления культуры, развития языков и архивов города Шымкента Алия Шалхарова привела «Курсиву» лишь предварительные (приблизительные) расчеты расходов на грядущие празднества. «На открытие потребуется около 50 млн тенге. Фестиваль, Наурыз, 7 дней – вероятно, уложимся в 100 млн тенге. Потом празднование 75-летия Великой Отечественной войны – около 50 млн. Затем фестиваль оперы и балета, на который тоже понадобится около 50 млн. Я думаю, нам надо будет рассчитывать на 200-300 млн тенге», – отметила г-жа Шалхарова.

По ее словам, с 19 по 22 августа она едет в Межгосударственный фонд гуманитарного сотрудничества государств-участников СНГ (МФГС) для детализации всех мероприятий. «Это вместимость концертных площадок, помещений, оснащение, расходная часть. До этого мы сделали только план. По приезду в Шымкент я иду к акиму с отчетом, и мы начинаем обсуждать меропри-



Продолжит ли новый градоначальник реконструкцию археологических памятников пока неизвестно. Все упирается в денежный вопрос.

ятия и расходы. В сентябре мы должны видеть свой бюджет и подать заявку, чтобы в декабре просить деньги, а в январе они к нам поступили», – пояснила сложную задачу финансирования глава управления.

Она подтвердила, что на текущий момент еще нет точных данных о необходимых суммах. Но добавила, что есть представления о расходных суммах российских коллег. «Они ежегодно оплачивают \$100 тыс. на определенные мероприятия: дорогу артистам, писателям, их гонорары. Но как только вступают на шымкентскую землю, их питание, проживание, транспорт оплачивает наша сторона. Пришло письмо с посольства РФ о том, что они внесли дополнительно еще одно мероприятие – это будет Первый

Евразийский фестиваль песни «Душа Евразии». Вполне вероятно, что он останется в Шымкенте как ежегодный, наподобие «Азия дауысы». Для Шымкента это станет хорошим событийным мероприятием, а россияне говорят, что выделят нашему городу \$130 тыс.», – рассказала собеседница.

Что нас ждет

Любопытно, что программа предстоящих мероприятий уже известна. Минкультуры РК, руководством МФГС и акиматом Шымкента утвержден трехсторонний план проведения празднования. Официальная церемония вступления третьего мегаполиса Казахстана в статус культурной столицы СНГ намечена на Наурыз. «В этот момент Шымкент будет

цвети, будет солнце, уже будет тепло. Немаловажно и то, что на проведение Наурыза и так выделяются средства. Поэтому празднование Шымкента как культурной столицы не будет столь накладно для бюджета города», – пояснила выбор даты Алия Шалхарова.

По ее информации, 22 марта, в день передачи Шымкенту статуса столицы СНГ, планируется провести парад по центральным улицам Шымкента участников и артистов. А начнется действо фестивалем фольклорных танцев и музыки стран СНГ. Будут встречи писателей, научно-практические конференции. Дни Наурыза удобны еще и тем, что это время школьных каникул и дополнительная возможность привлечения туристов.

До 1 апреля будет идти фестиваль современного и декоративно-прикладного искусства «Шелковый путь». Часть мероприятий, проведение которых Министерство культуры планировало в Нур-Султане, поменяет геолокацию: их перенесут в Шымкент. Так, на 9 Мая будет Большой симфонический концерт артистов стран СНГ. Помимо этого пройдет торжественный концерт мастеров искусств стран СНГ, посвященный юбилею Победы. В рамках дня города, 19-20 июня, состоится фестиваль оперы и балета стран СНГ. А в сентябре – фестиваль драматических театров, который также финансируется из республиканского бюджета.

Министерство культуры также планирует в октябре перенос в Шымкент концерта звезд казахской эстрады. И в начале ноября фестиваль «Искусство – тебе, Казахстан». 27-30 ноября планируется официальное закрытие празднования, в ходе которого предполагается проведение «Шымфудфеста» – яркого действа с разнообразной национальной кухней и выступлениями артистов.

Что еще в минусе

Отвечая на вопрос, успеет ли Шымкент в должной степени подготовиться к знаковому событию за оставшееся время, начальник управления уклончиво указала на проблему ремонта местных театров. К примеру, в русском театре нет отопления, необходимо отремонтировать крышу, на это требуется 14 млн тенге.

Между тем культурная столица – это не только проведение официальных мероприятий, а еще и культурное наследие, па-

мятники истории, архитектуры. На цитадели городища Шымкент, которое заявлялось в качестве якорного турпродукта мегаполиса, корреспондент «Курсива» увидел лишь начало археологических изысканий на верхних слоях памятника, большие площади сгоревшей сухой травы, развалины «нахаловок», а также нескольких рабочих, неслабно возводивших непонятного назначения навес. Они же будут трудиться и над строительством ограждения исторической части городища.

По словам Алии Шалхаровой, проект реконструкции городища начался в 2017 году, получил поддержку прежнего акима города Габидуллы Абдрахимова. Как решит новый градоначальник, неизвестно, отметила собеседница, подчеркнув, что все упирается в деньги.

Она добавила, что нужно будет заключить меморандум с Туркестанской областью. «Потому что будут гости, и мы просто обязаны свозить их в мавзолей Ходжи Ахмеда Ясави. У нас в стране мало таких мест, какими можно похвастаться», – резюмировала чиновница, опустив упоминание о местных городских достопримечательностях.

Несмотря на существующие проблемы, собеседница заверила в готовности к проведению запланированных мероприятий. «Если сравнивать, как праздновали в Армении, а я там была, то, как они, мы могли бы так десять лет назад провести. В Ашхабаде было вау!» Денег на эти цели у них было выделено много. Но если брать одну из составляющих празднования – артисты, писатели, историки, то мы на достойном уровне проведем празднование», – заключила глава управления.

МНЕНИЕ



Улан ШАРДАРБЕКОВ, заместитель председателя правления СК «Лондон – Алматы»:

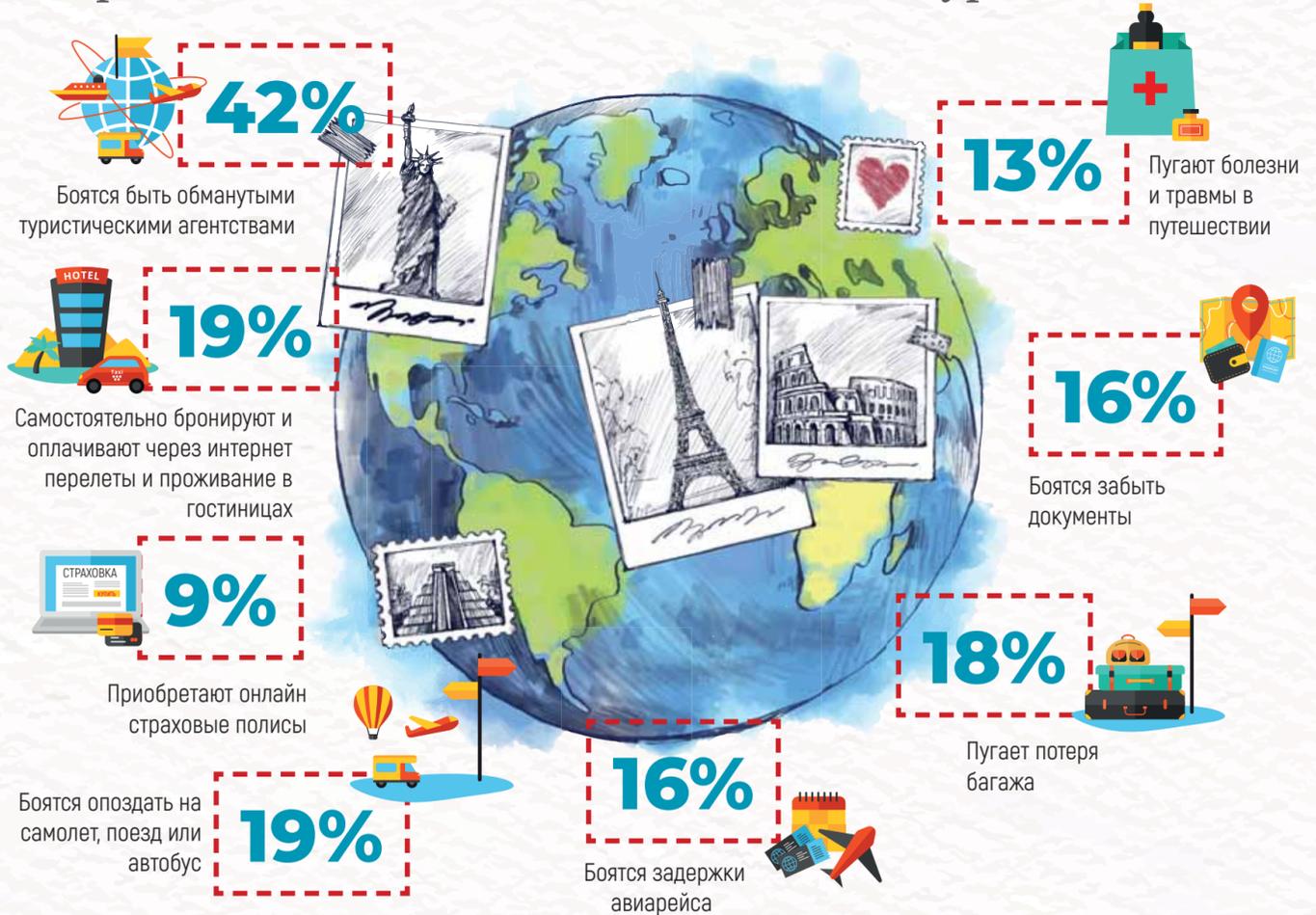
В конце августа, когда наступает бархатный сезон, многие казахстанцы отправляются в путешествие. При этом путешественники даже не подозревают о том, какие неприятности и опасности могут их подстеречь. Но некоторая осторожность и предусмотрительность будут весьма уместны в абсолютно любом вояже.

На днях аналитики СК провели исследование, в котором приняли участие жители Алматы и Нур-Султана в возрасте от 21 до 60 лет. Всего было опрошено около 1300 человек. По итогам опроса был составлен топ-5 самых распространенных ошибок и неприятностей, с которыми сталкиваются казахстанские туристы.

Было выяснено, что 42% туристов боятся быть обманутыми туристическими агентствами, именно по этой причине 19% из них самостоятельно бронируют и оплачивают через интернет перелеты и проживание в гостиницах. 9% из них приобретают онлайн страховые полисы и считают главной целью покупки полиса получение медпомощи за рубежом в экстренной ситуации.

Страхи туристов, связанные с обманом турагентствами, вполне объяснимы. Ведь, согласно данным фонда «Туристик Камкор», в котором состоят 49 крупнейших турагентств, в 2018 году 200 казахстанцев стали жертвами мошеннической деятельности семи турфирм и их менеджеров. Ущерб составил 137 млн тенге. Поэтому лучше приобретать туры в проверенных агентствах с хорошей репутацией, а также после приобретения запрашивать туристический код. Туристический код состоит из 11-13 (в зависимости от страны выезда) буквенно-цифровых символов. Он присваивается автоматически при оформлении каждой путевки. Этот шифр уникален для каждого туриста и является гарантией помощи и поддержки в случае экстренной ситуации. Также по Закону РК «Об обязательном страховании гражданско-правовой

ТОП-5 самых распространенных ошибок и неприятностей, с которыми сталкиваются казахстанские туристы



ответственности туроператора или турагента туроператор и турагент не вправе осуществлять деятельность по оказанию туристских услуг без заключения договора обязательного страхования ответственности. Это защищает туриста в случае неисполнения (или ненадлежащего исполнения) туроператором своих обязательств по оказанию услуг, объясняют аналитики страховой компании. 19% туристов боятся опоздать на самолет, поезд или автобус. Здесь аналитики советуют никогда не планировать все впритык и всегда иметь временной запас. 16% путешественников боятся задержки авиарейса и долгого ожидания в аэропорту. Здесь будет полезно знать, что согласно правилам международных авиоперевозок пассажирам должны быть предложены прохладительные

напитки, если ожидание составляет более двух часов, и горячее питание при ожидании отправления рейса более четырех часов. Потеря багажа пугает 18% туристов из Алматы и Нур-Султана. Согласно международной статистике еженедельно 496 153 чемодана не возвращается к своим владельцам по окончании полета. За день же теряют около 70 648 единиц багажа. В случае если багаж потерялся, следует отправиться в расположенный в аэропорту прибытия офис авиакомпании. Если такого офиса в зоне видимости нет, всегда можно обратиться в справочное бюро и уточнить, где именно он находится. К сожалению, не многие казахстанские туристы знают о том, что от риска утери багажа можно застраховаться.

На четвертом месте неприятностей находится забытые документы. О такой неприятности рассказали 16% туристов. Это, пожалуй, самое страшное, с чем может столкнуться человек в уже начавшемся путешествии, ведь вернуться за документами домой зачастую просто не хватит времени. И если электронные документы – это поистине гениальное изобретение для забывчивых людей, способное всегда выручить их в трудную минуту, то с забытым паспортом этот номер уже не пройдет. Именно поэтому всегда перед тем как отправиться в аэропорт или на вокзал, проверьте, взяли ли вы с собой документы. Замыкают пятерку топ неприятностей болезни и травмы в путешествии – о них вспомнили 13% опрошенных. Избежать колоссальных расходов на медицинские

услуги поможет лишь заблаговременно оформленная медицинская страховка: при наступлении страхового случая будет достаточно просто позвонить по указанному в полисе телефону, и представители страховой компании обязательно помогут урегулировать любую ситуацию. Наличие данного вида страхового полиса является гарантией того, что вам удастся избежать значительных финансовых затрат в случае болезни или травмы за рубежом. Кроме того, у вас будет четкое представление о том, как действовать в этих случаях дальше. Ведь без полиса вам придется самостоятельно организовывать медицинскую помощь, что в незнакомой стране сделать достаточно сложно, и оплачивать дорогостоящее лечение.