



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:
НЕ УПУСТИТЕ ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ!

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПОЛГОДА ДРУГАЯ ПОГОДА

стр. 6

ИНДУСТРИЯ:
РЕАЛЬНЫЙ РАСЧЕТ

стр. 8

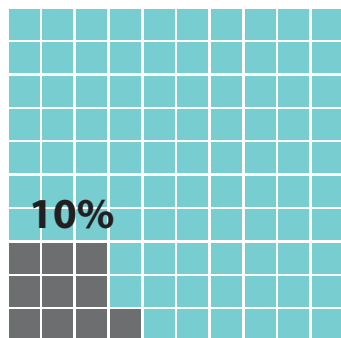
ТЕХНОЛОГИИ:
КИТАЙ: ВЕЛИКИЙ ПОХОД В КОСМОС

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

THE WALL STREET JOURNAL.

Berkshire Hathaway – крупнейший акционер Bank of America \$26 млрд



Уоррен Баффет – крупный инвестор американских банков

Berkshire Hathaway увеличила вложения в финансовые организации, и теперь такие активы составляют примерно пятую часть рыночной капитализации холдинга.

Nicole FRIEDMAN, THE WALL STREET JOURNAL

Холдинговая компания Уоррена Баффета Berkshire Hathaway Inc. держит в акциях финансовых компаний почти \$100 млрд: это подчеркивает уверенность, с которой миллиардер-инвестор ставит на будущее экономики США.

Berkshire наращивала свои активы в финсекторе годами, среди них банки, платежные компании, страховые компании и одно рейтинговое агентство. В совокупности они составляют около пятой части от общей рыночной капитализации Berkshire в \$481 млрд. Для сравнения: в конце 2010 года вклады в такие компании составляли всего лишь 12% рыночной капитализации Berkshire.

Банки часто рассматриваются в качестве лакмусовой бумажки для общего состояния экономики. Berkshire также в плюсе от роста банковских дивидендов, поскольку увеличивается сумма денежных средств, которые Баффет может потратить на новые сделки и инвестиции. Тем не менее снижение процентных ставок и страхи по поводу замедления экономики пагубно отразились на банковских активах в августе.

> стр. 4

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 3 1019

Понеслась еда по кочкам



Казахстанский рынок доставки еды на грани серьезного передела. К нам заходят глобальные игроки: Яндекс.Еда, Glovo, Wolt.

Георгий КОВАЛЕВ

Foodtech – услуга, растущая во всем мире ударными темпами и меняющая не только привычный ландшафт бизнеса, но и привычки людей. Нас ждут рестораны без клиентов, рост big data в бизнесе и жесточайшая конкуренция за клиента.

Глобальный рынок готовой еды – \$96,2 млрд

Эксперты McKinsey оценивают мировой рынок доставки продуктов питания и готовой еды в \$96,2 млрд. Через приложения курьерских служб во всем мире пока продается около 1% всех продуктов питания и примерно 4% готовой еды, которую производят рестораны и сети фастфуд.

Если уйти от усредненных оценок, то безусловным лидером по потреблению готовой еды явля-

ются США – около половины американцев покупают ее в ближайших ресторанах или заказывают ее доставку домой. В Европе эта привычка менее распространена, однако в Великобритании через приложения еду заказывают 7% населения. Интересно, что в некоторых крупных городах России проникновение этой услуги достигло примерно 9%.

Самые популярные готовые продукты – пицца и суши. Менее востребованы бизнес-ланчи, традиционные блюда и десерты. В последнее время одним из главных факторов для клиентов

стало время доставки заказа. Но логистика – не самое сильное звено ресторанного бизнеса. Быть рядом с клиентом и доставлять заказ быстро – значит постоянно расширять производственную сеть и число курьеров, внедрять свои IT-системы для управления всеми процессами.

В это слабое место и вклинились курьерские компании, обладающие наработанными технологиями быстрого обмена информацией и оптимизированной системой доставки. Для ресторанов это нарушение традиционной схемы, благодаря

которой они понимали своего покупателя и его вкусы. Обычно покупатель звонил в ресторан или онлайн заказывал блюдо, которое ему доставлял курьер этого заведения. Это создавало прямую связь ресторана с потребителем. С появлением универсальных приложений эта связь оказалась нарушена – теперь клиент общается с посредником-приложением. О меняющихся клиентских вкусах ресторан догадывается с запозданием, обнаружив падение продаж еды на вынос.

> стр. 9

Встреча на Каспии

Премьер-министры прикаспийских государств отметили первую годовщину недоратифицированной конвенции

Спустя год после подписания Конвенции о правовом статусе Каспийского моря главы правительств пяти прибрежных стран встретились на I Каспийском экономическом форуме (КЭФ).

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Место проведения КЭФ – главный туркменский курорт «Аваза». Помимо глав правительств прикаспийских государств – Азербайджана, Ирана, Казахстана, России и Туркменистана, для участия в работе I Каспийского экономического форума сюда прилетели

премьер-министры Узбекистана и Болгарии, а также представители ООН, ЕС, ОСЭР, ШОС, СНГ и ряда транснациональных корпораций.

Главный тезис мероприятия: Каспий, наряду с Персидским заливом, ныне является своеобразным магнитом для всех ведущих экономик мира. При этом интерес наблюдается не

только к богатым природным ресурсам Каспийского моря, но и к его транспортно-логистическим возможностям, а также выгодному геостратегическому расположению, позволяющему контролировать сразу несколько важных для мировой экономики территорий. Повестка форума предлагала обсуждение всех

этих тем с упором на совместное использование преимуществ Каспия. На практике это оказалось сделать не так уж просто, особенно на фоне того, что Россия и Иран до сих пор не ратифицировали Конвенцию о правовом статусе Каспийского моря.

> стр. 2

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Блогер с большими возможностями По фамилии Трамп

Президент США в очередной раз оказался в центре внимания мировой общественности из-за своей активности в социальных сетях.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП

В хронике принадлежащих Дональду Трампу аккаунтов в Twitter и Instagram появилась публикация с изображением небоскреба с надписью TRUMP, стоящего рядом с традиционными для острова Гренландия домами. Здесь же были и пояснения американского президента: «Я обещаю этого не делать в Гренландии!»

Большинство средств массовой информации стран Запада восприняли публикацию Трампа как своеобразную шутку. Тем более что фотоколлаж он взял из твитта известного автора датского варианта книг «О вкусной и здоровой пище» Джона Габриэля, который столь своеобразно отреагировал на распространенные 16 августа в западной прессе слухи о желании Дональда Трампа купить Гренландию у Королевства Дания. По мнению датского писателя и журналиста, так будет выглядеть самый большой в мире остров после того, как им станет владеть действующий президент США.

Шутка или не совсем

Вот только выяснилось, что в шутке американского президента от 20 августа есть только доля шутки. После того как датские политики, включая недавно заступившую на пост премьер-министра этой страны Метте Фредериксен, уже во второй раз за неделю нервно заявили, что идея продажи Гренландии для XXI века выглядит сумасшествием, хозяин «овального кабинета» в самом известном в мире Белом доме опубликовал новую порцию твиттов.

«Дания – особенная страна с невероятными людьми, но основываясь на комментариях премьер-министра Метте Фредериксен о том, что она не будет заинтересована в обсуждении вопроса о продаже Гренландии, я отложу нашу встречу, запланированную через две недели, на другое время», – заметил президент США. Через некоторое время он опубликовал еще один пост: «...Премьер-министр сумела сэкономить немало средств и усилий как для Соединенных

Штатов, так и для Дании, проявив такую прямолинейность. Я благодарю ее за это и с нетерпением жду пересмотра графика в будущем!»

Причем здесь королева Дании?

В воздухе явно запахло крупным политическим скандалом, который может иметь серьезные последствия для глобальных международных отношений. Дело в том, что Дональд Трамп должен был посетить Данию в начале сентября по личному приглашению королевы Маргрете II, тогда как встреча с Метте Фредериксен и премьер-министром автономной датской территории Гренландия Кимом Килсеном планировался в рамках обсуждения вопроса о будущем совместном использовании природных ресурсов Арктики. Отказ Трампа от посещения Копенгагена в указанные королевой сроки, да еще и из-за отказа рассматривать вопрос о продаже Гренландии, немалое число датских политиков и общественных деятелей восприняли как личное оскорбление. В тех же социальных сетях появились предложения о необходимости пересмотра американо-датских торговых отношений, отзыва посла Дании из США в знак протеста, а также рассмотреть вопрос о возможном приостановлении членства Дании в составе Североатлантического блока. Последнее предложение во многом определяется тем, что ни один из европейских лидеров должным образом не отреагировал на «средневековое решение» Дональда Трампа. Хотя среди читателей хроник американского президента значатся и английский премьер Борис Джонсон, и президент Франции Эммануэль Макрон, и целый ряд высокопоставленных чиновников из различных структур Европейского союза.

По открытой информации социальной сети Twitter, у Дональда Трампа там в настоящий момент 63,3 млн читателей. По этому показателю он уступает лишь таким звездам шоу-бизнеса, как Кэти Пери, Джасти Бибер, Рианна, Тейлор Свифт и Ариана Гранде. В числе фолловеров Трампа можно увидеть достаточно известных казахстанцев. Среди них аким Нур-Султана Алтай Кулгынов, управляющий МФЦА Кайрат Келимбетов и даже президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев.



Фото: Reuters/David Mdzinarishvili/File Photo

Встреча на Каспии

Премьер-министры прикаспийских государств отметили первую годовщину недоратифицированной конвенции

> стр. 1

КАСПИЙ - ЭТО НЕФТЬ, ГАЗ, ИКРА И ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ

Каждый сам за себя

Из сообщений СМИ, освещавших работу КЭФ, сложилось впечатление, что в действительности каждая из сторон упорно тянула одеяло на себя, подчеркивая исключительное преимущество своих предложений для сотрудничества. К примеру, представители Туркменистана при обсуждении вопроса о транспортно-логистических возможностях Каспия предлагали участникам форума внимательно присмотреться к возможностям нового международного морского порта в городе Туркменбаши (бывший Красноводск). Подчеркивалось, что открытый в 2018 году порт, глубина которого составляет до 7 метров, способен принимать одновременно до 17 судов и гарантирует продвижение в кратчайшие сроки по интермодальным маршрутам «Восток – Запад» и «Юг – Восток» до 17 млн различных грузов в год.

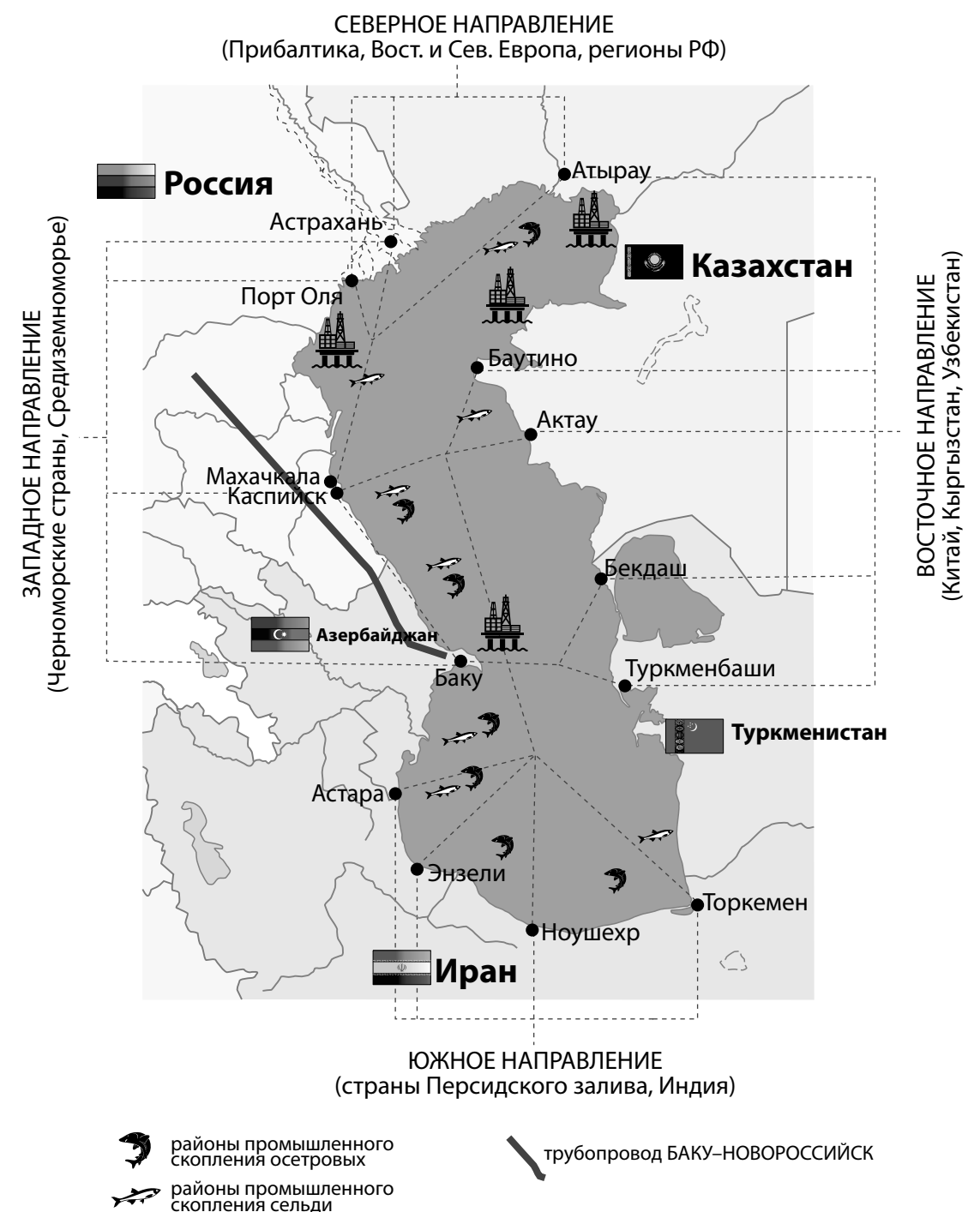
Характеристики порта в Туркменбаши впечатляют, тем не менее у него есть конкуренты в виде казахстанских морских портов Актау, Баутино и Курык, совокупная мощность которых превышает приведенные показатели.

Азербайджанский экономист Фуад Ализаде дал комментарий Sputnik Азербайджан, в котором оценил перспективы грузоперевозок из Туркменистана в Россию по Каспийскому морю – о том, что они будут налажены, было объявлено на форуме. Ализаде назвал такие перевозки малоэффективными. По его мнению, грузы из Туркменистана в Россию экономически целесообразнее возить железной дорогой через Казахстан. Одна из причин – в осенне-зимний период воды Каспийского моря севернее Мангышлака и Чеченского острова чаще всего замерзают, существенно затрудняя судоходство.

Одним – курорты, другим – круиз

В вопросе по развитию туристического кластера на берегах Каспийского моря – тоже каждый сам за себя. С одной стороны, все прикаспийские страны согласны, что при наличии развитой инфраструктуры пляжного отдыха курортные зоны Каспия могут привлечь больше миллионов зарубежных туристов в год. С другой – каждая из сторон уверена, что именно с нее должны начаться активные «туристические» инвестиции в регион. В частности, Туркменистан намерен и дальше развивать свой знаменитый Дубай мега-курорт «Аваза», активно рекламируя его при любой возможности. Ради этого близ расположенного рядом города Туркменбаши построен международный аэропорт, куда пока можно добраться разве что из туркменских городов, и объявлено об увеличении морских паромных перевозок в сторону Азербайджана и России.

Соседи по Каспию, хоть хвалят туркменский курорт, но считают свои места отдыха более привлекательными для большого количества потенциальных за-



Источник: Pravdy.com, News.ru, информация из открытых источников

рубежных туристов. На I Каспийском экономическом форуме представители Азербайджана как бы между прочим напомнили о находящемся непосредственно на берегу Каспийского моря Баку с его развитой инфраструктурой и рассказали о преимуществах курортных зон в Набрани и на полуострове Апшерон. Иранская делегация сообщила о готовности принять зарубежных гостей в каспийских субтропиках Рамсара, Энзели и Ноушехра с их многочисленными отелями и санаториями при условии, что иностранные туристы будут соблюдать особенности законодательства, не допускающего совместное нахождение на пляже женщин и мужчин. О планах развивать туризм на берегах Каспия заявила и Россия. Председатель правительства РФ Дмитрий Медведев заявил, что уже со следующего года в свое первое плавание отправится круизное судно нового поколения «Петр Великий». «На нем можно будет пройти по круговому маршруту с заходом в порты всех пяти прикаспийских стран или совершить круиз по Каспийскому, Черному и Азовскому морям», – подчеркнул российский премьер.

Хочется, да не получается

Говорил об активизации взаимовыгодного сотрудничества прикаспийских государств в туристической сфере и глава правительства Казахстана Аскар Мамин – правда, скорее, в обобщенной форме. Хотя республика обладает самой протяженной береговой линией на Каспии, курортные зоны Казахстана неспособны на равных конкурировать с тем, что предлагают другие прикаспийские страны. Прежде всего, из-за климатических особенностей казахстанской части побережья Каспийского моря. К тому же у РК выявлены несколько иные приоритеты в развитии своих каспийских территорий – нефтегазовый сектор, транзит грузов, рыболовство и экология.

Говорить об успешном взаимодействии с прикаспийскими странами в этих сферах экономики пока не приходится. Это во многом связано с тем, что Россия и Иран до сих пор не ратифицировали Конвенцию о правовом статусе Каспийского моря (подписанную 12 августа 2018 года в Актау). И если Российская Федерация в лице премьер-министра

Дмитрия Медведева пообещала сделать это «в самое ближайшее время», то иранская сторона все еще хранит молчание, несмотря на неоднократные призывы со стороны Азербайджана, Казахстана и Туркменистана ускорить процесс.

В результате Казахстан вместе с Туркменистаном и Азербайджаном не смогут ни реализовать совместный проект по строительству Транскаспийского трубопровода, ни начать возведение собственного нефтепровода по дну Каспия в сторону Закавказья с Туркменистаном и Азербайджаном. Под вопросом остается и участие в создании транспортного коридора по перемещению грузов и пассажиров через Кавказ и Черное море в страны Европы в рамках программы ЕС – ТРАСЕКА. Остались ряд неразрешенных вопросов между прикаспийскими странами и в области промышленного рыболовства. Возможно, поэтому сообщения об итогах I Каспийского экономического форума в официальных казахстанских СМИ были краткими и носили чисто информационный характер.



Иллюстрация: Shutterstock/Anton Khobakovsky

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco 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.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

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

Выпускающие
редакторы:

Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:

Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:

Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА
Верстка:

Мадия НИЯЗБАЕВА

Фотографы:

Олег СПИВАК
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:

А15Е3В3, 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 Водно-зеленом
бульваре», 8П-80,
2 этаж, оф. 203
Тел. +7 (7172) 28 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.seribekov@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 РПМК «Дауір»

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 000 экз.

Электронная ловушка

Казахстан меняет тактику борьбы с теневой экономикой

Если раньше находящиеся в «серых» и «черных» зонах активы и капиталы предлагалось легализовать в добровольном порядке, то теперь в республике создается система онлайн-контроля над движением денежных средств. Первой под тотальный контроль подпадает сфера торговли.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Сектора, которые на сегодняшний день в стране являются самыми теневыми, – это торговля и строительство, – заявил первый вице-министр финансов Берик Шолпанкулов на брифинге в правительстве в начале августа. – Основные меры, которые мы принимаем, – это создание онлайн-мониторинга от стадии производства или импорта товара до стадии покупки его потребителем. Контроль и мониторинг продвижения товара даст открытость в перемещении, в продаже, в ценообразовании товаров. Все это в целом позволит снизить уровень теневой экономики».



Пряники легализаций закончились

С начала 2000-х борьба с «тенью» в Казахстане шла, скорее, методом пряника, чем кнута. За это время прошли три крупных акции по легализации капиталов (2001 год) и имущества (2006-2007 годы и 2014-2016 годы). В 2001 году около 3 тыс. казахстанцев зачислили на специальные счета в банках \$480 млн. Спустя пять лет гражданам позволили легализовать не только деньги, но и движимое и недвижимое имущество. В итоге, по данным Минфина, в 2006-2007 годах в стране было легализовано денежных средств и имущества на 840 млрд тенге.

Возможностями последней легализации в Казахстане воспользовались свыше 140 тыс. граждан страны. В 2016-2017 годах было легализовано 5,7 трлн тенге, из них денежными средствами – 4,1 трлн тенге и имуществом – 1,6 трлн тенге. По закону были оформлены около 151 тыс. объектов недвижимости, а также 213 долей участия в юридических лицах.

Легализацию в 2014-2016 годах Нурсултан Назарбаев назвал «последним актом» перед всеобщим декларированием и предупредил: «После этой легализации мы начнем искать деньги, запрятанные от налогов, по всему миру».



Берик ШОЛПАНКУЛОВ, первый вице-министр финансов



Жайдар ИНКЕРБАЕВ, заместитель председателя КГД



Екатерина НИКИТИНСКАЯ, депутат мажилиса



Адиль КУСМАНОВ, эксперт ИМЭП

Правда, с тех пор сроки введения всеобщего декларирования были передвинуты – сейчас предполагается, что такая целевая категория, как руководители и учредители юридических лиц и их супруги, индивидуальные предприниматели и их супруги, начнут сдавать декларации в обязательном порядке только с 2024 года. А размеры теневой экономики по официальным данным, хотя по официальным данным, даже по официальным оценкам экономического негатива в Казахстане обычно носят весьма сдержанный характер. Если в ноябре 2018 года на тот момент еще премьер-министр Казахстана Бахытжан Сагинтаев сообщал, что с 2015 по 2018 год доля теневой экономики в РК снизилась на 3%, с 28 до 25%, то уже в августе 2019 года первый вице-министр финансов Шолпанкулов уведомил о росте этого показателя до 30% – правда, он объяснил этот рост новой методикой расчетов.

Борьба с «тенью» на торговом поле

Самая большая доля ненаблюдаемой экономики приходится на торговлю, и именно эта сфера первой чувствует на себе ужесточение подхода. Одно из заметных для отрасли решений – отмена режима работы по патенту для малого бизнеса с 2020 года. «Патент изначально был рассчитан на категорию самозанятых предпринимателей, которые работают без наемных работников, – говорит заместитель председателя Комитета государственных доходов Министрства финансов Жайдар Инкербаев. – Но у нас на рынках много плательщиков по патенту, которые имеют наемных работников, и у них обороты превышают предельно допустимые в 8,9 млн тенге».

В 2020 году такие предприниматели должны будут перейти с патента на режим упрощенной декларации. По мнению представителя КГД, это незначительно увеличит налоговую нагрузку на

бизнес: вместо налога в 2% они будут платить 3%.

С позицией КГД не согласна депутат мажилиса Екатерина Никитинская. Она считает, что отмена патента, во-первых, приведет к сокращению точек розничной торговли, а во-вторых, уведет предпринимателей в «тень». И произойдет это потому, что переход с патента на упрощенную декларацию будет сопровождаться обязательной установкой контрольно-кассовых машин с функцией передачи данных (онлайн-ККМ) и платой за их обслуживание, которая, по ее расчетам, приведет к дополнительным расходам предпринимателей. «Если сейчас при использовании патента совокупная нагрузка на предпринимателя составляет всего 12,6%, то после нововведений она увеличится от 30 до 60%, то есть возрастет в два раза. Особое беспокойство вызывает положение предпринимателей в розничной торговле с небольшими оборотами. Со-

гласно статистике, в этой сфере работает около 1,4 млн граждан, это 16% занятого населения страны», – заметила депутат.

Нагрузка на малый бизнес при переходе с патента на упрощенную декларацию будет возрастать, поэтому государству стоит подумать и о стимулах для предпринимателей, считает эксперт Института мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Адиль Кусманов. «Разница между налоговыми отчислениями при работе по упрощенной декларации и патенту составляет 1% либо до 2%. При условии, если в ходе работы присутствуют безналичные расчеты, дополнительная налоговая нагрузка может достигать 180 тысяч тенге в год. Это является достаточно значительной суммой для малого бизнеса, – говорит Кусманов. – Поэтому необходим комплексный подход – требуется проработать дополнительные стимулы со стороны государства для того, чтобы бизнес был сам заинтересован в укрупнении своего

дела, повышал свою эффективность и платил соответствующие налоги».

Онлайн-ККМ как последний штрих

Пока государство рассматривает только один стимул для всех видов бизнеса – это создание условий, при которых налоги будут платить все. Повсеместный переход торговли на онлайн-ККМ, передающие сведения о покупках/продажах в налоговые органы в режиме реального времени, намечен на 1 января 2020 года. По сведениям председателя Комитета государственных доходов Марата Султангазиева, количество зарегистрированных онлайн-кассовых аппаратов сейчас составляет 342 тыс. единиц, или 72% от общего числа ККМ в стране. Нововведение, сообщил глава КГД, себя полностью оправдывает – уже получено дополнительно 14 млрд тенге налогов. В активе и более комфортные условия работы для налогоплательщиков. «Налоговики перестанут выходить с проверками на места, мы будем получать всю информацию в онлайн-режиме, сопоставлять ее с декларациями, с оборотами. То есть будет удаленный контроль, а не так, как раньше, когда налоговики сидели около магазина и фиксировали: сколько пришло покупателей, сколько они купили товара», – отметил Берик Шолпанкулов.

Будущее без шлагбаумов

Платные автомагистрали Казахстана перейдут на открытую систему

За месяц действия дифференцированного тарифа на платных дорогах оплачивать услугу предварительно стали более 50% автолюбителей.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Дифференцированный тариф на четырех участках казахстанских автодорог (Нур-Султан – Щучинск, Нур-Султан – Темиртау, Алматы – Капшагай и Алматы – Хоргос) был введен с 19 июня этого года. Принцип дифференцированного тарифа простой: предварительная онлайн-оплата в два раза меньше оплаты наличными.

Так, при предоплате на трассах Нур-Султан – Щучинск и Нур-Султан – Темиртау стоимость проезда легкой автомашины составляет 200 тенге, а в случае оплаты наличными – 400 тенге. Соответствующая разница на трассе Алматы – Капшагай составляет 100 и 200 тенге, на трассе Алматы – Хоргос – 300 и 600 тенге. По словам начальника отдела эксплуатации системы

взимания оплаты Национальной компании «КазАвтоЖол» Армана Ещанова, за счет такого подхода количество автолюбителей, которые вносят предоплату на электронный счет, увеличилось в три раза. Если до введения дифференцированного тарифа вариант предварительной оплаты выбирали 20% водителей, то спустя месяц – уже более 60%.

«Это делается для ухода от наличности, для экономии времени, денег пользователей, – говорит Ещанов. – В выходные, праздничные дни на пунктах взимания оплаты образовывалось большое скопление машин, водители которых расплачивались наличными. Приходилось делать сбросы, чтобы люди не стояли в пробках: водители проезжали бесплатно, но сумма задолженности переносилась на следующий проезд, и это вызывало много вопросов у автолюбителей».

При системе электронной предоплаты подобных проблем с прозрачностью считывания средств со счета водителя, который привязан к госномеру его автомобиля, не возникает:

шлагбаум перед авто с пополненным заранее счетом открывается автоматически. Пополнять счет своего госномера в Казахстане можно с помощью интернет-банкинга практически всех БВУ, с помощью терминалов самообслуживания в любом магазине или на АЗС, также через СМС-оплату. Ещанов поясняет, что таким образом казахстанских автолюбителей готовят к переменам, которые должны произойти в ближайшем будущем – оплата наличными на казахстанских автобанах должна исчезнуть вместе со шлагбаумами. «Нами разработан личный кабинет по ссылке kaztoll.kz, туда можно зайти, спокойно зарегистрироваться – достаточно иметь ИИН и номер техпаспорта, – рассказывает Арман Ещанов. – Для того чтобы в дальнейшем пополнить баланс, необязательно где-то регистрироваться. В дальнейшем же в стране планируется расширение системы платных дорог до 11 тыс. километров с переходом на открытую систему, то есть без шлагбаумов, будут только контрольные арки, которые будут



Фото: kazautozhol.kz

начислять и взимать плату за проезд», – пояснил он.

Сроки перехода к открытой системе пока не называются, как и

конечное количество платных дорог в стране: по данным «Казавтожола», эти 11 тыс. километров распространятся на 32 участка.

Протяженность нынешних четырех платных участков суммарно не дотягивает и до одной тысячи километров.

Уоррен Баффет – крупный инвестор американских банков



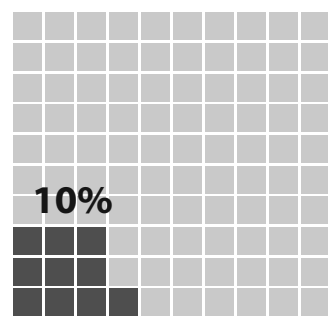
Foto: Johannes Eisele/Agence France-Presse/Getty Images

> стр. 1

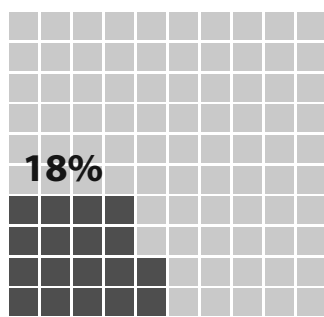
Баффет идет ва-банк

Самые крупные активы Berkshire в финансовой сфере (по последним данным).

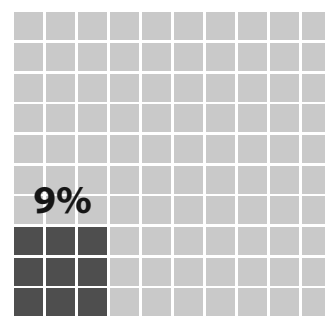
Bank of America
\$26 млрд



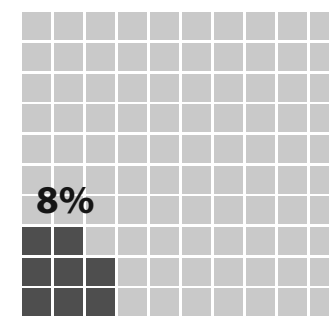
American Express
\$19 млрд



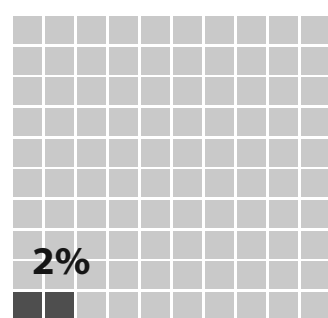
Wells Fargo
\$19 млрд



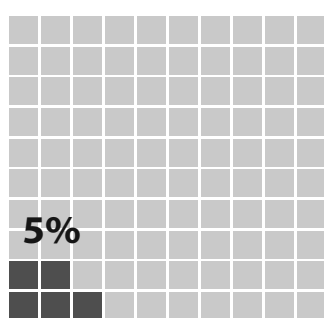
U.S. Bancorp
\$6,8 млрд



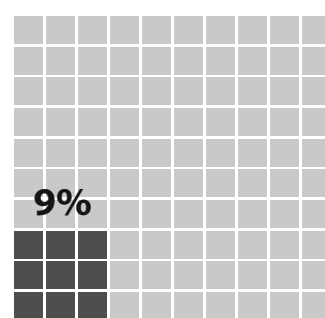
JPMorgan Chase
\$6,4 млрд



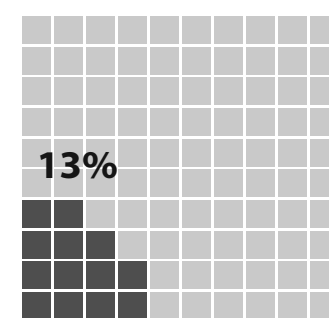
Goldman Sachs
\$3,7 млрд



Bank of N.Y. Mellon
\$3,6 млрд



Moody's
\$5,3 млрд



Примечание: рыночная стоимость по цене закрытия во вторник, 12 августа.
Источник: FactSet

банки обладают некоторыми устойчивыми конкурентными преимуществами», – заявил Пол Лаунцис, президент Lountzis Asset Management, которая владеет акциями в Berkshire.

В июле Berkshire нарастила свою долю в Bank of America до 950 млн акций – чуть больше 10% всех акций компании.

Подробные данные по активам Berkshire по состоянию на 30 июня были раскрыты в среду при регистрации ценных бумаг.

Конгломерату из Омахи, штат Небраска, принадлежат десятки компаний целиком (в том числе всем известный производитель

батареек Duracell и сеть ресторанов Dairy Queen), а также доли во множестве других компаний.

Доли Berkshire в капитале выросли за последние десять лет, так как ее компании стали генерировать больше денежных средств. Кроме того, из-за продолжительных «бычьих» тенденций на рынке и конкуренции со стороны частного капитала Баффету стало труднее скупать компании целиком по выгодной цене.

Инвестиции Berkshire в ценные бумаги выросли с \$61,5 млрд в 2010 году до \$200,5 млрд в 2019 году по состоянию на 30 июня, – не считая 27%-ной доли Berkshire

в компании Kraft Heinz. В течение этого же периода доля инвестиций Berkshire в банки, страховые и финансовые компании выросла с \$24,6 млрд до \$96,5 млрд, сообщили в компании.

Другое самое заметное изменение в портфеле Berkshire, не связанное с финкомпаниями, – увеличение доли в корпорации Apple, которая выросла от почти \$1 млрд (2016 год) до \$50,5 млрд по состоянию на 30 июня, о чем говорится в финансовом отчете Berkshire за II квартал.

Оставаясь верным своему прицелу на долгосрочные инвестиции, Баффет удерживает доли

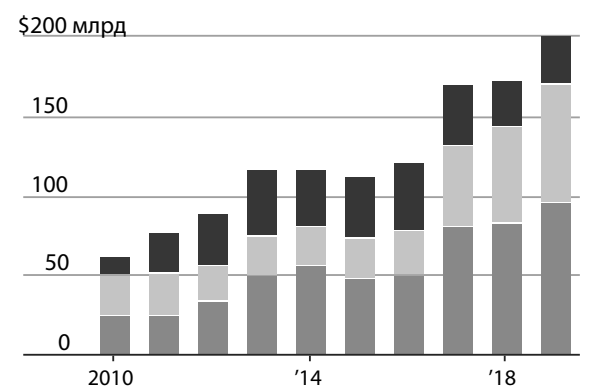
в Wells Fargo, American Express, M&T Bank Corp, Moody's и U.S. Bancorp уже больше десяти лет.

Баффет приобрел еще больше финансовых активов во время и после мирового финансового кризиса 2008 года. Berkshire приобрела привилегированные акции в инвестбанке Goldman Sachs Group в сентябре 2008 года, вскоре после того, как другой крупнейший инвестбанк, Lehman Brothers, объявил себя банкротом. Это вложение расценили как серьезную уверенность в том, что экономика восстановится и правительство США вмешается, чтобы предотвратить дальней-

Повышая планку

За последние десять лет инвестиции Berkshire в инвестиционный капитал возросли, особенно в финансовые компании.

- Банки, страховые и финкомпании
- Потребительские товары
- Коммерция, промышленность и др.



Примечание: данные за 2019 год отражены по состоянию на 30 июня.
Источник: Berkshire Hathaway

шие банкротства банков.

Банк Goldman выкупил эти привилегированные акции в 2011 году, а два года спустя Berkshire приобрела значительную долю в капитале банка.

В 2011 году, когда состоятельность Bank of America оказалась под вопросом, Berkshire купила привилегированные акции и ордера на покупку обыкновенных акций банка. Компания использовала ордера в 2017 году и стала крупнейшим акционером банка, получив чистую прибыль примерно в \$13 млрд.

В прошлом году Berkshire купила новые доли в банке PNC, страховой компании Travelers и банке JPMorgan.

Но не все ставки «волшебника из Омахи» оказались удачными.

Так, Баффет купил акции инвестбанка Salomon Inc. незадолго до рыночного краха 1987 года, а позже вступил в должность временного председателя банка на фоне скандала вокруг незаконных заявок на казначейские облигации США. Кроме того, Баффета раскритиковали в связи с тем, что он стоял за банком Wells Fargo, когда в 2016 году разразился скандал вокруг принятых в банке практик продаж. Он заявил, что Wells Fargo следовало раньше принять контрмеры, но продавать свою долю Баффет не планирует.

Хотя Berkshire является основным акционером во многих крупнейших банках США, как правило, компания – пассивный инвестор.

Баффет говорил, что не собирается владеть долей более чем в 10% в какой-либо компании, чтобы избежать дополнительного регуляторного давления. Однако доли Berkshire иногда превышают эту планку, когда компании выкупают акции. Berkshire получила разрешение от Федеральной резервной системы увеличить долю в American Express до 25%, но пообещала, что останется пассивным инвестором.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Инвестидея от Freedom Finance

Не упустите золотое время!

Аналитики ИК «Фридом Финанс» напоминают инвесторам о таком активе, как золото. По их мнению, у этого драгметалла есть несколько уникальных свойств, отличающих его от других рыночных инструментов. Вот они.

Золото традиционно является активом для диверсификации инвестиционных портфелей, состоящих из акций и облигаций. Если рассмотреть месячную доходность золота, S&P 500, Bloomberg Barclays Aggregated Bond Index, доллара и индекса MSCI All Country World Index с 2009-го по июнь 2019 года, то самая сильная корреля-

ция у золота с облигациями. Она составляет 0,27. Этот показатель не слишком высок, поэтому золото эффективно при диверсификации портфеля.

Доходность золота за последние 30 лет уступает доходности основного индекса США S&P 500 и Bloomberg Barclays Aggregated Bond Index. Но во время падения рынка в 1990–1991-х, 2001-м и 2007–2009 годах средняя доходность золота равнялась 13%, тогда как S&P 500 снижался на 35%, Bloomberg Barclays Aggregated Bond Index прибавлял 4%, а индекс высокодоходных облигаций Bloomberg Barclays U.S. Corporate High Yield Index терял 15%. На текущем этапе экономического цикла золото имеет все шансы не только

сохранить инвестиции в кризис, но и превзойти по доходности другие классы активов.

Облигации – традиционный инструмент для хеджирования, но в текущей экономической ситуации они могут лишиться этого статуса. Реальные отрицательные ставки в Европе мотивируют инвесторов искать другие активы для сохранения денежных средств. Благодаря своей корреляции с другими финансовыми инструментами и исторической роли в сохранении средств этим активом способно стать золото.

Золото может выступить хеджем от инфляции, поскольку развитые страны живут в условиях низких инфляций и ключевых ставок. За счет маленькой реальной ставки (номи-



Foto: Shutterstock/Victor Moussa

нальная ключевая ставка минус инфляция) золото смотрится перспективно по сравнению с

большинством консервативных активов. В ИК «Фридом Финанс» считают лучшим спо-

собом инвестирования в золото ETF (индексный фонд). Плюсы этого инструмента – небольшие комиссии, простота сделки (не нужно покупать реальный слиток золота и хранить его в банке) и низкий порог входа. Одни из самых популярных ETF – это SPDR Gold Trust (GLD) и iShares Gold Trust (IAU). Аналитики предлагают выбрать IAU, поскольку он чуть обошел в доходности GLD, а цена его акций почти в 10 раз ниже, чем у GLD. Практически по всем остальным характеристикам, включая ликвидность, прирост чистых активов, географию владения, эти два фонда одинаковы. Еще один ключевой фактор – комиссия, которая при аналогичном объеме инвестиций у IAU меньше на 0,15% в год.

Кто может стать единорогом?

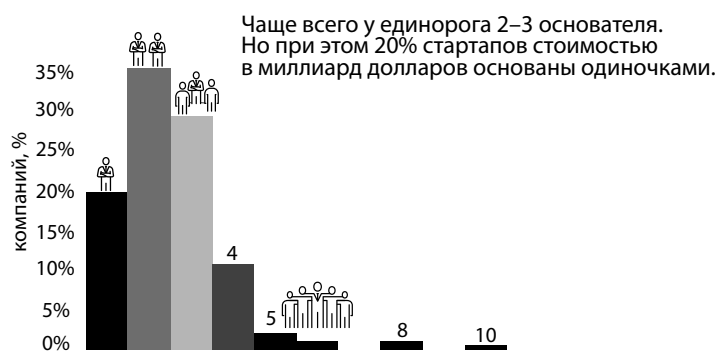
Венчурный капиталист Али Тамасеб потратил 300 часов, чтобы найти общие черты стартапов на миллиард долларов.

Полина ВИКТОРОВА

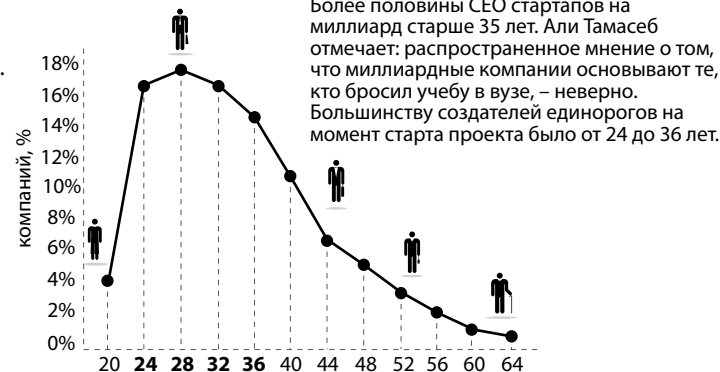
Как выглядели стартапы-единороги, когда только начинали свой путь? Сколько у них было конкурентов, какой опыт имели их основатели? В поисках ответов на эти вопросы Али Тамасеб

проанализировал 195 стартапов, вручную собирая данные – он просматривал профили LinkedIn, изучал интервью, отправлял e-mail основателям и собирал информацию из crunchbase и pitchbook. «Курсив» выбрал 10 любопытных выводов (+1 бонус) из исследования Тамасеба. И стоит, пожалуй, отметить: сам автор пишет, что полученные им результаты отражают, скорее, общие тенденции, чем точные цифры.

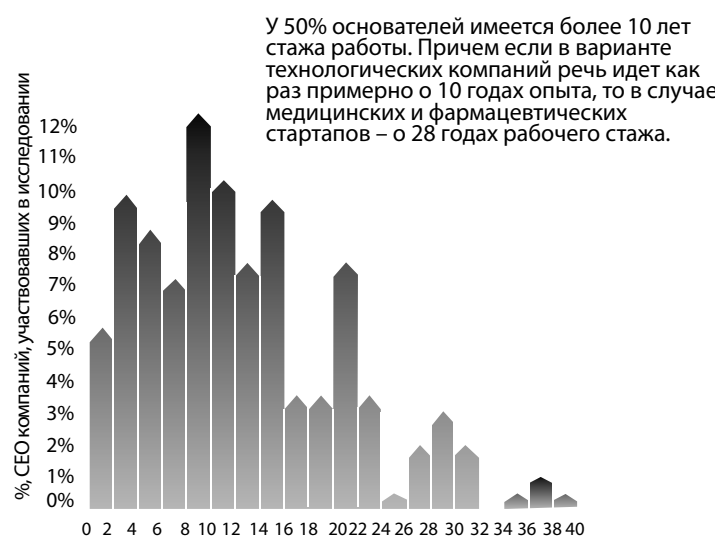
1 Количество основателей стартапа-единорога



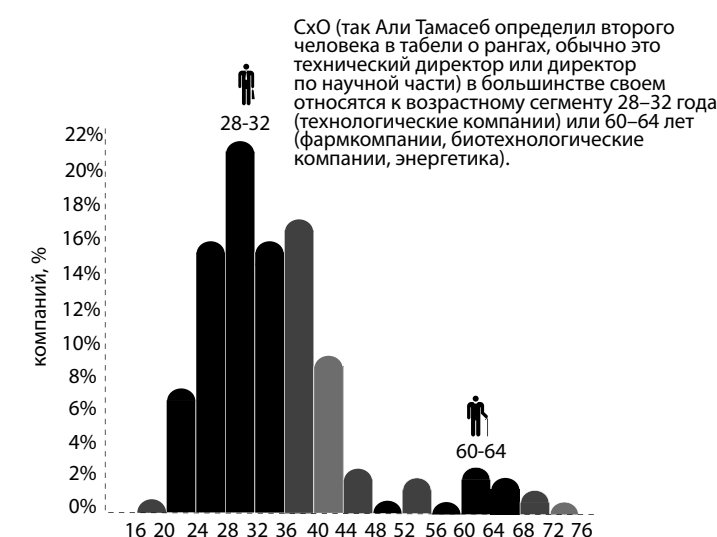
2 Возраст CEO в момент основания стартапа



4 Общий опыт работы CEO



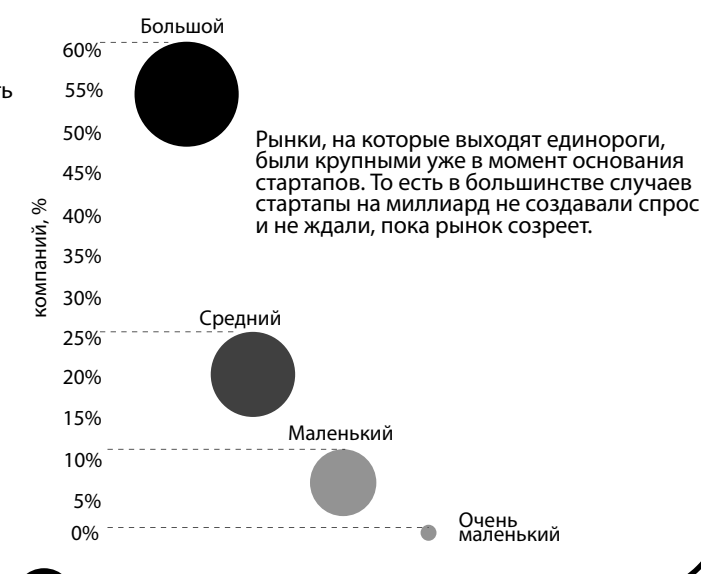
3 Возраст СxO в момент основания стартапа



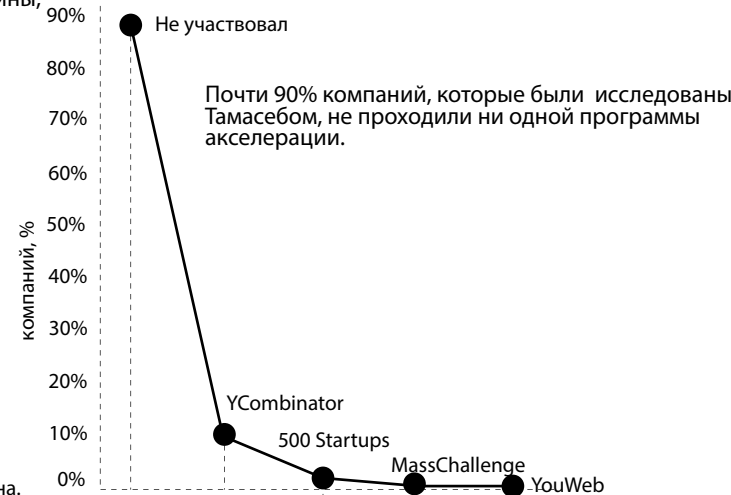
7 Опыт работы в чужих стартапах



8 Размер рынка в момент основания стартапа



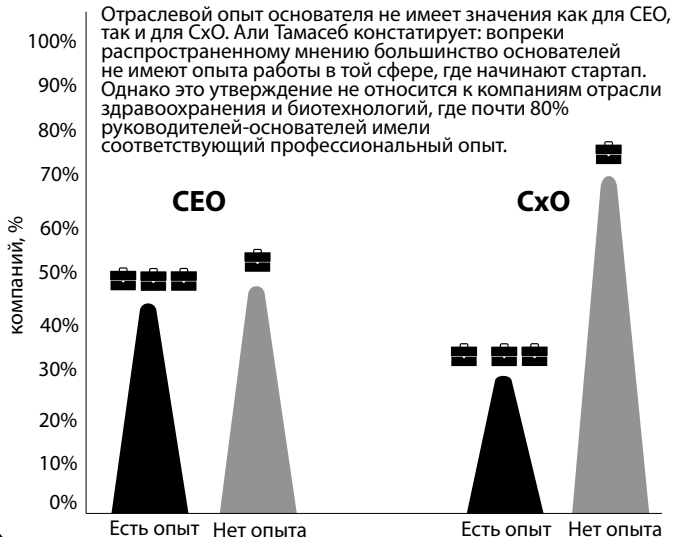
10 Участие в программах акселерации



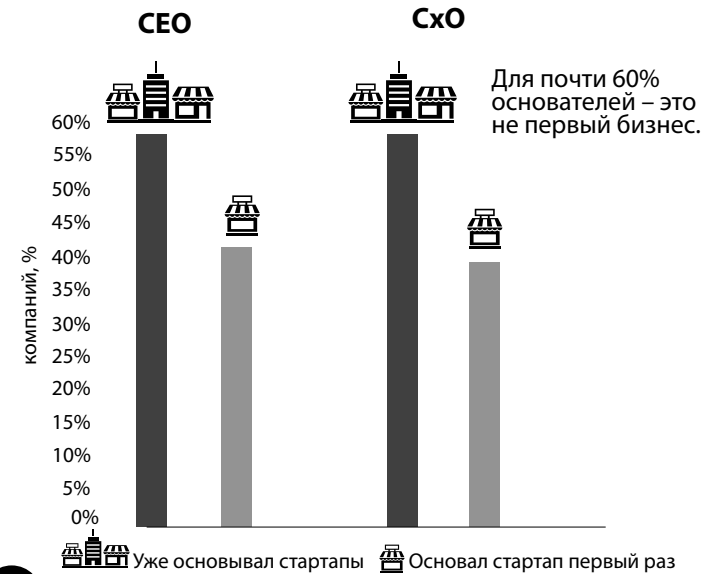
9 Создание новой ниши vs конкуренции



5 Отраслевой опыт



6 Опыт в создании стартапов



Бонус. Среди основателей единорогов много Джонов, Робов и Дейвов. Али Тамасеб отмечает, что большинство основателей стартапов – мужчины, среди 15 самых распространенных имен основателей нет ни одного женского.



Эти имена только 20% всех основателей, 80% – другие, реже повторяющиеся имена.

Нашему рыжему делают биографию

Несколько простых способов вместо гражданства получить срок в европейской тюрьме

В интернете есть сотни предложений о содействии казахстанцам в получении гражданства восточно-европейских стран. Их размещают даже на популярных сайтах бесплатных объявлений. Самые распространенные – паспорта Румынии или Венгрии.

Максим КАЛАЧ

Различные посредники обещают помощь в натурализации в этих странах за сравнительно небольшие деньги – от 2,5 до 6 тыс. евро. Для граждан России, Украины и Беларуси и того меньше – от тысячи евро.

Венгрия и Румыния стали членами Европейского союза относительно недавно – в 2004 и 2007 годах соответственно. С того момента граждане этих стран обладают такими же правами по свободному перемещению и трудоустройству, как и резиден-

ты остальных союзных государств.

Для граждан бывшего СССР, впрочем, как и других стран, единственным бюджетным и легальным вариантом получить венгерское или румынское гражданство является право на репатриацию. Воспользоваться им могут те, чьи родственники до третьего колена по прямой линии родились в этих государствах. В случае Румынии учитываются еще территории Молдавской республики и некоторые районы Украины в период с 1918 по 1940 год.

Если таких родственников нет, то процесс легальной натурализации займет несколько лет. Сначала необходимо получить временный вид на жительство, например, на основании трудоустройства или открытия бизнеса. Через пять лет, при условии, что только десять месяцев из них

кандидат отсутствовал в стране, можно претендовать на получение постоянного вида на жительство, а еще через три года – на гражданство. Для успешного прохождения последнего этапа обязательными условиями являются: отсутствие судимости, подтвержденный легальный доход и достаточный уровень владения государственным языком.

По словам руководителя венгерского офиса компании «Имми-

грант Инвест» Златы Эрлах, сама по себе мощь в получении гражданства Венгрии и Румынии не является мошенничеством. Обычно такие компании оказывают юридическую помощь и сопровождение в сборе необходимых документов. «Мошенничеством является предложение найти таких родственников, если их нет. К нам обращались люди, которые пострадали от таких фирм. Но мы

в данном случае ничем помочь не можем, так как нужно получать гражданство на законных основаниях», – отмечает эксперт.

По статистике Международного валютного фонда за 2018 год, Венгрия и Румыния входят в пятерку государств Евросоюза с самым низким показателем внутреннего валового продукта на душу населения. Слабая экономика и более лояльное по сравнению с другими странами союза отношение к коррупции – это те факторы, которые, по мнению мошенников, должны убедить их клиентов в том, что «серая схема» работает.

По словам Златы Эрлах, в большинстве случаев те, кто все же решит воспользоваться услугами таких посредников, просто потеряют свои деньги, не получив ничего взамен. Но если все же кому-то удастся получить паспорт на основании фиктивных документов, предоставляющих право на репатриацию, или данных человека, который согласится продать свою идентичность, это все равно не сделает его полноценным гражданином, а скорее наоборот. «Владелец таких паспортов может лишиться документов, запретить въезд в Шенгенскую зону и возбудить дело о подложных документах и предоставлении заведомо ложных сведений в государственные органы», – отмечает эксперт.

Согласно уголовным кодексам Венгрии и Румынии, признанные судом виновными не только в подделке, но и в использовании таких документов могут отправиться в местную тюрьму на пять лет с последующей депортацией и штрафом более 10 тыс. евро.



БАНКИ И ФИНАНСЫ

Полгода другая погода

25 августа исполнится ровно шесть месяцев с момента, как Ерболат Досаев возглавил Национальный банк. За это время в стране сменился президент и новый глава государства успел предложить собственную повестку. Чем запомнилась деятельность главного банкира страны на фоне происходящих политических изменений?

Я думаю, ему (Ерболату Досаеву. – «Курсив») непросто. За этот период произошло очень много изменений в стране, а все политические перемены влияют на экономику. Сейчас перед ним поставили задачу наращивать кредитный портфель банков, но это неправильно и никогда не было свойственно Нацбанку. Кроме того, он должен стабилизировать обменный курс, обеспечить рост экономики и контролировать инфляцию. Все это очень сложно. Надо понимать, что не все в руках Нацбанка и никогда регулятор все не контролировал.

Очень важен диалог между правительством и Нацбанком, их совместные реформы, программы. Мы об этом все время говорим, но если посмотреть кредитный портфель банковского сектора за первое полугодие, он остался на прежних уровнях. При этом в структуре портфеля кредиты юридическим лицам снизились, а рост идет за счет потребительских займов, которые ничем не обеспечены и выдаются в том числе социально незащищенным слоям населения. К чему это приведет? Отмечу, банки транслируют только то, что дает экономика. А так он (Ерболат Досаев. – «Курсив») активно с нами работает по многим вопросам.



Кайрат ЧЕГБАЕВ,
председатель правления
КСЖ «Nomad Life»

Ерболат Досаев – открытый руководитель и макроэкономист, который понимает влияние отрасли страхования жизни на всю экономику. Зная его большой опыт работы в правительстве, понимаем, что в период продвижения больших инициатив, исходящих от отрасли, его опыт и знания нам очень понадобятся. В настоящий момент сложилась ситуация, когда не проходят какие-то изменения, если они не согласованы с рынком, и нам такой подход нравится. На первой встрече с представителями страхового сектора Ерболат Досаев предложил сделать дорожную карту развития сектора до 2025 года. Мы ее подготовили, и сейчас идут положительные изменения в этом ключе. Для нас это очень важно. Кроме того, я вижу, как усилилась роль Ассоциации финансистов Казахстана. Национальный банк прислушивается к ассоциации. Например, недавно выносились пруденциальные нормативы, которые предлагали урезать инвестиции страховых компаний, что существенно усложняло работу. Естественно, КСЖ это не устроило, мы предложили сделать градацию, и Нацбанк нас услышал. Согласитесь, что это показатель!

Сектор микрофинансовых организаций (МФО) в последние годы активно развивается, назрела необходимость диверсификации операций, что требует изменений в законодательстве. И новый глава Нацбанка первым делом инициировал эти изменения в диалоге с участниками рынка, экспертами и профильными ассоциациями. Как результат, были оперативно собраны, проанализированы и реализованы потребности рынка через изменения в соответствующих законодательных актах, в том числе и для МФО. Мне импонирует его такая активность и оперативность. В то же время положительный результат такой работы, на мой взгляд, достигнут еще и потому, что у него был прочный фундамент в виде законодательной регуляции сектора, созданный ранее. Также поддерживаю недавнюю инициативу по пересмотру коэффициента долговой нагрузки заемщика, которая влечет ограничение в потребительском кредитовании малообеспеченных лиц. Считаю эту меру своевременной для оздоровления рынка кредитования. В свою очередь, как эксперт и участник рынка МФО, хотела бы, чтобы она оказалась адекватной развитию рынка и не стала серьезным препятствием для большого числа трудоспособных людей к источнику финансирования для развития бизнеса и обеспечения своих семей.



Карлыгаш РАЙХАНОВА,
зампредседателя правления
МФО «KMF»

В целом первоначальный этап пребывания Ерболата Досаева на посту председателя Национального банка можно назвать спокойным. В первую очередь, продолжилась прежняя работа Нацбанка с проблемами в финансовом секторе. В банках проходит процедура проверки качества активов (AQR), страховщики переходят на онлайн-страхование, а рынок ценных бумаг ищет точки опоры для роста. В монетарной политике мы также не видим кардинальных маневров: процентные ставки стабильны и ориентированы на сдерживание инфляции. Давление на курс тенге оказывается главным образом извне, в результате международных политических игр. Стоит, однако, отметить решение о редислокации части центрального аппарата Нацбанка из Алматы в Нур-Султан, которое также связано с ранее принятым решением о разделении полномочий главного банка и выделения независимого регулятора на финансовом рынке.



Талгат КАМАРОВ,
председатель правления
АО «Сентрасс Секьюритиз»

У Ерболата Досаева есть все возможности сделать что-то хорошее и полезное для рынка. Первый шаг в этом направлении мы уже можем увидеть. Выделение из мегарегулятора в отдельное агентство функций по надзору (добавилось еще развитие) финансового рынка пойдет на пользу денежно-кредитной политике (ДКП), а также рынку ценных бумаг. Важнее сейчас не персоналии у руля Нацбанка, а то, какие цели и задачи ставятся перед ним. Если регулятор рассматривается как инструмент для решения краткосрочных задач, то мы будем видеть ожидаемую реакцию рынка в виде бегства капиталов. Если же Центробанк станет полноценным институтом проведения ДКП без сваливания в кювет административных решений, то мы увидим позитивные изменения в восприятии рынком инвестиционной привлекательности страны. Пока, к сожалению, приходится видеть, что Нацбанк выступает инструментом краткосрочных задач с долгосрочными негативными последствиями для экономики. Вводимые валютные ограничения дают старт индустрии «черного» валютного рынка и отбрасывают Казахстан туда, где несколько лет назад находился Узбекистан.

Амина КАСЫМОВА,
председатель правления
СК «Казхамсы»

развитию страхового рынка, в том числе и нашей компании. По результату встреч был инициирован ряд поправок в нормативные правовые акты по регулированию пруденциальных нормативов, которые сейчас находятся на стадии утверждения. Считаю, что утверждение данных изменений приведет к значительному росту привлекательности инвестиционной деятельности страхового рынка. Нужно и отметить, что многие вопросы



Данияр ТЕМИРБАЕВ,
исполнительный директор
Казахстанской ассоциации
миноритарных акционеров

сейчас решаются оперативно, поскольку ведется открытый диалог с конструктивной критикой со стороны Нацбанка, что является огромным плюсом для всех участников рынка. Также мы поддерживаем законопроект о создании независимого органа по регулированию финансового сектора, так как основной функцией данного органа будет регулирование и развитие финансового рынка, а также защита прав потребителей.



25 февраля
Ерболат Досаев назначен
председателем Нацбанка.

26 февраля

Глава администрации президента Асет Исекешев (занимал должность до 25 марта) представил Досаева коллективу Нацбанка. По словам Исекешева, задачи, стоящие перед Нацбанком, остаются прежними и были озвучены главой государства в Послании народу Казахстана. Это совершенствование денежно-кредитной политики, оздоровление банковского, финансового и реального секторов, нахождение баланса между стабильностью цен и экономическим ростом, а также проведение независимой оценки качества активов банков и развитие фондового рынка.



19 марта

Нурсултан Назарбаев сложил с себя полномочия главы государства. Новым президентом согласно Конституции становится Касым-Жомарт Токаев.

26 марта

Досаев заявил о начале подготовки к проведению AQR.



«Реализация риск-ориентированного надзора будет зависеть в том числе от планируемого проведения оценки качества активов, asset quality review. Проведение AQR поможет выявить банки с недостаточным капиталом и провести превентивные мероприятия на раннем этапе».

26 марта

По инициативе регулятора правительство и Нацбанк подписали соглашение о координации мер макроэкономической политики на 2019 год. «Национальный банк будет содействовать мерам правительства по обеспечению роста экономики, если это не противоречит достижению цели и выполнению задач Национального банка», – подчеркивалось в сообщении регулятора.

15 апреля

Нацбанк снизил базовую ставку до 9%.



«В свете поручения президента Касым-Жомарта Токаева о повышении доступности кредитования решение о снижении базовой ставки потенциально окажет положительное воздействие на снижение стоимости привлекаемых банками средств и, как следствие, кредитных ресурсов для конечных заемщиков».

14 мая



Нацбанк презентовал в мажоритисе ряд важных поправок в законодательство. Первый блок изменений касается создания Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков с передачей ему соответствующих функций от Нацбанка. Новый надзорный орган будет подотчетен непосредственно президенту РК. В свою очередь, Нацбанк для содействия экономическому росту страны намерен сконцентрироваться на эффективности денежно-кредитной политики и реализации мер по контролю за инфляцией. Второй блок поправок направлен на регулирование микрофинансовой деятельности. В целях недопущения неконтролируемого роста долговой нагрузки населения предлагается ввести инструменты регулирования и надзора в отношении всех субъектов кредитования, включая онлайн-кредиторов, кредитные товарищества и ломбарды. Согласно законопроекту любая деятельность по предоставлению займов гражданам Казахстана будет полностью под регулированием нового надзорного органа. Токаев подписал закон с вышеперечисленными поправками 3 июля.

26 июня



Президент РК подписал указ о снижении долговой нагрузки граждан. Нацбанк и правительство начинают работу по реализации данного указа.

12 июля



Нацбанк опубликовал проект новой Концепции формирования и использования средств Нацфонда. Согласно документу доля золота в сберегательных активах Нацфонда будет составлять до 5%. Токаев подписал соответствующий указ 2 августа.

31 июля

Нацбанк опубликовал концепцию законопроекта, содержащего поправки в ряд законов по вопросам пенсионного обеспечения и финансового рынка. В документе идет речь о новой модели управления пенсионными деньгами, предусматривающей передачу части средств ЕНПФ в конкурентную среду. Согласно этой модели возможность альтернативного инвестирования будет у граждан, имеющих «сверхдостаточные» пенсионные накопления.

1 августа



В банках началась процедура AQR. Независимой проверкой охвачено 14 БВУ, на которые приходится 87% активов банковского сектора страны. Завершить AQR планируется в декабре.

2 августа

Нацбанк опубликовал проект постановления, в котором предлагается ограничить время работы обменных пунктов с 10:00 до 19:00 и увеличить минимальный размер уставного капитала для каждого обменника до 100 млн тенге.

13 августа

Досаев попросил правительство усилить меры по контролю за ростом цен на отдельные продукты питания.



«Несмотря на сезонное снижение цен на плодоовощную продукцию, дефляционных процессов, характерных для летнего периода, не наблюдается. Наибольший вклад в инфляцию продолжает вносить рост цен продовольственных товаров, достигший 8,7% в июле 2019 года. В этой связи просим правительство усилить меры по контролю за ростом цен на отдельные группы товаров, которые внесли значительный вклад в рост инфляции».

Глава ФРС в тисках между замедляющейся экономикой и недовольством президента

Джером Пауэлл подвергается критике и со стороны рынков, и со стороны Белого дома в условиях экономики, на которую давят торговый конфликт и страх рецессии.

Nick Timiraos, THE WALL STREET JOURNAL

Для Джерома Пауэлла начался самый опасный этап в его карьере председателя совета управляющих ФРС. С одной стороны, он борется за то, чтобы не допустить в США рецессии, а с другой – президент Дональд Трамп винит его в колебаниях рынка и замедлении экономики.

Неустанная критика Федер резерва со стороны Трампа привела к тому, что представители регулятора почувствовали: они борются не только за то, чтобы удержать экономику США на плаву, но и за сохранение ФРС свободной от политического вмешательства.

Уже понизив краткосрочные процентные ставки в июле, Пауэлл ведет ФРС в сторону дальнейших снижений ставок, хотя условия могут поменяться. Его коллеги по Федер резерву спорят, на сколько передвинуть ставки и когда, а также как лучше всего подать такое решение, ведь оно подвергнется «разбору полетов» и со стороны рынков, и со стороны Белого дома.

23 августа Пауэлл должен выступить на ежегодной конференции ФРС в Джексон-Хоуле, штат Вайоминг. Как надеются многие, на этой встрече всплывут подсказки для прогноза дальнейших действий Федер резерва.

Трамп утверждает, что экономика замедляется, потому что регулятор слишком завысил ставки в прошлом году. В то же время многие представители бизнеса и самой ФРС говорят, что это торговая политика Трампа спровоцировала рыночные колебания и затормозила приток инвестиций в бизнес.

Некоторые аналитики заявили, что Пауэлл порой запутывает рынки в том, что касалось планов ФРС. Он активно стремился повысить процентные ставки в декабре прошлого года и выступал за дальнейшее повышение, что усилило волатильность на рынках в конце года. По прошествии времени, говорят аналитики, стало очевидно: это была ошибка. Пауэлл убедил своих коллег изменить курс в течение нескольких недель.

Ставки высоки, с какой стороны ни взгляни. Эксперты Уолл-стрит в своих прогнозах повысили вероятность рецессии. И конечно, состояние экономики в 2020 году повлияет на то, будет ли Трамп переизбран. «Я думаю, наша экономика в очень, очень хорошем состоянии», – заявил Трамп 18 августа. – Если она и замедлилась, так это потому, что мне приходится бороться с Китаем и некоторыми другими странами».

После обвала рынков на прошлой неделе президент обозвал Пауэлла «дилетантом» – это лишь последнее из колких замечаний Трампа с момента назначения Пауэлла главой ФРС. Трамп восхваляет экономические системы, где центробанки находятся под строгим контролем, как в Китае. Такая точка зрения вызывает опасения у представителей Федер резерва, как нынешних, так и бывших.

«Трамп ясно дал понять в различных интервью и высказываниях в Twitter, что не считает, будто ФРС должна быть независимой», – сказала на прошлой неделе экс-глава ФРС Джанет Йеллен в телепередаче WSJ at Large на канале Fox Business Network. – Нападки президента любого председателя Федер резерва повергли бы в стресс. Но вы знаете, что я восхищаюсь работой Пауэлла. Думаю, он старается не обращать на них внимания».

Представители ФРС считают свою независимость критически важной для рынков и экономики. В прошлом году регулятор повышал ставки четыре раза, так как

безработица снижалась, а инфляция достигла целевого уровня в 2%. Представители ФРС в целом поддержали эту политику, поскольку ждали, что инфляция будет повышаться и в 2019 году. Но Федер резерв отложил планы по дальнейшему повышению ставок в долгий ящик после того, как в конце 2018 года инфляция неожиданно снизилась, а волатильность на рынках взлетела до небес.

Как сказал глава Федерального резервного банка (ФРБ) Чикаго Чарльз Эванс, в этом году скачки экономики «заставили нас всех присмотреться и задуматься... может, мы ошиблись насчет экономики в прошлом году? Или же на наш прогноз экономического роста еще сильнее стала давить неопределенность, с которой столкнулся бизнес (из-за состояния торговли)?»

Представители Федер резерва и частные прогнозисты говорят, что торговая политика Трампа усложняет их задачу. Дважды в этом году (в начале мая и после снижения ставок 31 июля) Пауэлл постарался донести точку зрения, что действий ФРС достаточно для поддержания экономического роста США – чтобы дать отпор инвесторам, возжаждавшим дополнительных стимулов. Оба раза Трамп незамедлительно затягивал гайки в торговом конфликте США и Китая, чтобы поставить экономическое основание регулятора под сомнение.

31 июля ФРС снизила ставки на четверть процентного пункта, до диапазона 2–2,25%, ссылаясь на риски, связанные с замедлением мировой экономики и неожиданным ослаблением инфляции. На следующий же день, 1 августа, Трамп озвучил планы ввести 10%-ные пошлины объемом \$300 млрд на те китайские товары,



Фото: Carlos Barria/Reuters

полтора года, что он возглавляет ФРС. Половина из 12 президентов региональных подразделений ФРС, входящих в эту группу, выразили нежелание снижать ставки в преддверии заседания регулятора 30–31 июля. В основном потому, что они, согласно интервью и публичным заявлениям, считали: экономика США в этом стимуле не нуждалась. В то же время на заседании нашлось немного сторонников снижения более чем на четверть пункта.

Глава ФРБ Бостона Эрик Розенгрэн, который не согласился с решением по ставкам в прошлом месяце, сказал, что расхождение мнений в Федер резерве вполне естественно, учитывая неопределенность в торговле. «Если я предположу, что торговая политика не изменится, а кто-то другой предположит, что разразится торговая война,



Фото: Manuel Balce Ceneta/Associated Press

которая ударит и по бизнесу, и по доверию потребителей, то, несмотря на одинаковые исходные данные, мы получим совершенно разные прогнозы», – заявил он в интервью перед заседанием 30–31 июля.

Пауэлл упоминает торговую политику в публичных выступлениях, но совершенно избегает суждений о решениях Трампа. «Мы никоим образом не критикуем торговую политику. Это не работа Федер резерва», – сказал он на пресс-конференции 31 июля. На этой неделе многие из коллег Пауэлла будут присутствовать на конференции в Джексон-Хоуле, где он и его главные помощники, как ожидается, начнут согласовывать следующее решение в преддверии заседания ФРС 17–18 сентября. Если нет распродажу на фондовом рынке и ралли на рынке облигаций, а доходность по 30-летним казначейским облигациям США упала до рекордно низкого уровня. Эта реакция продемонстрировала, насколько инвесторы стали чувствительны к опасениям вокруг торговой напряженности и роста мировой экономики.

Что еще больше усложняет дело – Пауэллу необходимо добиться согласия своих коллег. Стремление Пауэлла понизить ставки привело к тому, что в июле группа лиц, ответственных за политику регулятора, разошлась во мнениях сильнее, чем когда-либо за

которая ударит и по бизнесу, и по доверию потребителей, то, несмотря на одинаковые исходные данные, мы получим совершенно разные прогнозы», – заявил он в интервью перед заседанием 30–31 июля.

Пауэлл упоминает торговую политику в публичных выступлениях, но совершенно избегает суждений о решениях Трампа. «Мы никоим образом не критикуем торговую политику. Это не работа Федер резерва», – сказал он на пресс-конференции 31 июля.

На этой неделе многие из коллег Пауэлла будут присутствовать на конференции в Джексон-Хоуле, где он и его главные помощники, как ожидается, начнут согласовывать следующее решение в преддверии заседания ФРС 17–18 сентября. Если нет распродажу на фондовом рынке и ралли на рынке облигаций, а доходность по 30-летним казначейским облигациям США упала до рекордно низкого уровня. Эта реакция продемонстрировала, насколько инвесторы стали чувствительны к опасениям вокруг торговой напряженности и роста мировой экономики. Что еще больше усложняет дело – Пауэллу необходимо добиться согласия своих коллег. Стремление Пауэлла понизить ставки привело к тому, что в июле группа лиц, ответственных за политику регулятора, разошлась во мнениях сильнее, чем когда-либо за

Сыты по горло

Выдвинутый президентом Трампом в ноябре 2017 года Джером Пауэлл занял пост главы ФРС в феврале 2018-го. С того момента Трамп не прекращает комментировать и критиковать деятельность регулятора.

Публичные упоминания ФРС Дональдом Трампом

- ◆ ФРС повышает процентные ставки
- ◆ ФРС понижает процентные ставки



Источники: анализ комментариев Трампа от Wall Street Journal; ФРС

рида и президент ФРБ Нью-Йорка Джон Уильямс, убедили ФРС понизить ставки еще до того, как данные стали убедительно свидетельствовать о замедлении экономики. Лидеры Федер резерва сослались на исследование, согласно которому, когда у регулятора мало пространства для понижения ставок, потому что они и так близки к нулю, ему следует использовать эти ограниченные меры быстро и с упреждением. Они не заводили речи о более агрессивных мерах после

июльского заседания, потому что не усмотрели достаточно доказательств замедления экономики, чтобы начать бить тревогу. Но они также столкнулись с сопротивлением коллег. Некоторые представители региональных подразделений ФРС говорили, что не стоит преждевременно стимулировать экономику, которая все еще обеспечивает стабильную занятость и уровень потребления: это чревато раздуванием финансовых пузырей и другими проблемами.

Во имя достижения согласия Пауэлл резервирует не один день в своем календаре, чтобы встретиться или переговорить по телефону со всеми 12 президентами ФРБ и четырьмя членами совета управляющих ФРС перед каждым заседанием Федерального комитета по операциям на открытом рынке, который и устанавливает ставки.

«Во время обсуждения Пауэлл не пытается навязать остальным свою точку зрения, – заявил президент ФРБ Ричмонда Томас Баркин. – Напротив, он внимательно слушает». Баркин 30 лет проработал в консалтинговой фирме McKinsey & Co, где занимал руководящие должности, в том числе финансового директора. «Не думаю, что большинству корпоративных руководителей понравилось бы работать на месте Пауэлла или даже делать его работу своим способом, – сказал Баркин. – Члены группы должны уважать вас за то, что вы понимаете суть дебатов, понимаете стоящие перед вами вызовы. Что вы обладаете тем мышлением, за которым они готовы последовать».

Обычной темой для разговоров на торговых площадках стал вопрос, прочно ли Пауэлл сидит в своем кресле. Трамп считает, что у него есть полномочия сменить главу ФРС по своему усмотрению. Этот юридический нюанс представители Федер резерва оспаривают.

Президент выдвинул Пауэлла на пост председателя ФРС в ноябре 2017 года, а также выбрал четырех из пяти нынешних членов совета управляющих ФРС. Разочаровавшись в этих чиновниках, весной 2019 года Трамп озвучил планы назначить в совет больше людей, верных политике республиканской партии, а также критиков регулятора. Двое из его кандидатов, Стивен Мур и Герман Кейн, сняли себя с рассмотрения, когда республиканцы в составе сената указали, что те вряд ли получат подтверждение на пост. Трамп заявил, что представил двух других кандидатов.

Пауэлл, 66-летний адвокат и бывший управляющий прямыми инвестициями, который служил в Министерстве финансов США при президенте Джордже Буше-старшем, встретился с членами Конгресса в частном порядке, чтобы заручиться поддержкой. Глава ФРС сказал, что не позволит влиять на свои решения ничему иному, кроме экономического анализа и миссии регулятора по повышению занятости и сохранению ценовой стабильности. «Мы люди. Мы будем делать ошибки, – сказал он во время выступления в Нью-Йорке этим летом. – Но мы не сделаем ошибок, связанной с честью или добросовестностью».

Трамп нанес ответный удар на следующий же день. «Он пытается доказать, что крутой, потому что не позволяет собой командовать, – сказал он каналу Fox Business. – Он никто, и звать его никак, теперь я его сделал человеком, и он хочет показать свою крутость».

В прошлом месяце Пауэлл заявил, что не уйдет с должности председателя ФРС, если Трамп захочет раньше времени прервать его четырехлетний срок. Это предвещает потенциальную битву в суде.

Любые судебные баталии вокруг верховенства над главой ФРС займут недели, месяцы, но отрицательная реакция рынка, вероятно, последует незамедлительно, сказала бывшая участница совета управляющих ФРС Сара Блум Раскин, ныне работающая в юридической школе Университета Дьюка.

Максин Уотерс (представитель демократов от штата Калифорния), председатель комитета по финансовым услугам палаты представителей Конгресса, спросила Пауэлла, покинет ли он свой пост, если ему прикажет Трамп. «Конечно же, я этого не сделаю, – ответил Пауэлл. – Мой ответ будет: нет».

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Реальный расчет

Что стоит дом построить? Вычислить конкретную денежную сумму позволяет ресурсный метод определения стоимости строительства.

Полина ВИКТОРОВА

Государство – самый крупный на рынке заказчик строительных работ и услуг. При планировании госбюджета необходимо знать, в какую сумму обойдется строительство жилого дома, школы или больницы. Для этого на основе проектной документации рассчитывается сметная стоимость строительства. Сейчас расчет идет ресурсным методом – он не так давно пришел на смену базисно-индексному методу, простому в применении, но дающему большие погрешности в условиях рыночной экономики.

В чем разница?

С 2003 года в Казахстане действовали сметные нормы и расценки на работы и материалы, в которых цены были зафиксированы по состоянию на 2001 год – это и есть так называемый базисный уровень цен. Чтобы привести эти цены в соответствие с реалиями, базисную цену умножают на индекс МРП. Индекс МРП рассчитывается просто – месячный расчетный показатель текущего года делится на МРП базисного, 2001 года. Этот метод называется базисно-индексным.

Ресурсный метод предусматривает совсем другой подход. Стоимость строительства в этом случае рассчитывается на основании норм расхода ресурсов (материалов, машин, человеко-часов рабочих-строителей) и текущей стоимости этих ресурсов – то есть стоимость строительства сразу рассчитывается в реальных ценах.

На инфографике отражен пример – как подсчитать стоимость 1 куб. м кирпичной кладки базисно-индексным и ресурсным методом.

В первом случае стоимость кладки стен на 1 куб. м составляет 7017 тенге в ценах 2001 года (они уже включают накладные расходы и сметную прибыль). Подсчитываем индекс МРП: для этого 2525 (МРП на 2019 год) делим на 755 (МРП на 2001 год). Получается, что при применении базисно-индексного метода в текущих ценах стоимость кубического метра кирпичной кладки составит 22 861 тенге.

Расчет ресурсным методом займет больше времени: сначала калькулируется стоимость всех ресурсов, необходимых для 1 куб. м кирпичной кладки. Это кирпич керамический 380 штук, по 44,96 тенге за штуку; раствор в количестве 0,24 куб. м по 14814 тенге за куб. м; затраты на труд рабочих-строителей (со средним разрядом 2,7) – 4,54 человеко-часа по 1232 тенге; для подачи кирпича, раствора применяются башенные краны в количестве

0,4 машино-часа по цене 6220 тенге. Таким образом делается расчет для всех необходимых по норме ресурсов. Сумма всех прямых затрат в результате составляет 28 734 тенге. К ней рассчитываются, опять же по нормам, накладные расходы и сметная прибыль в размере 8%. При применении ресурсного метода оказывается, что стоимость кладки 1 кубометра кирпича в текущих ценах составит 37 273 тенге. Принципиальное отличие ресурсного метода – более высокая точность расчета за счет использования текущих цен на ресурсы.

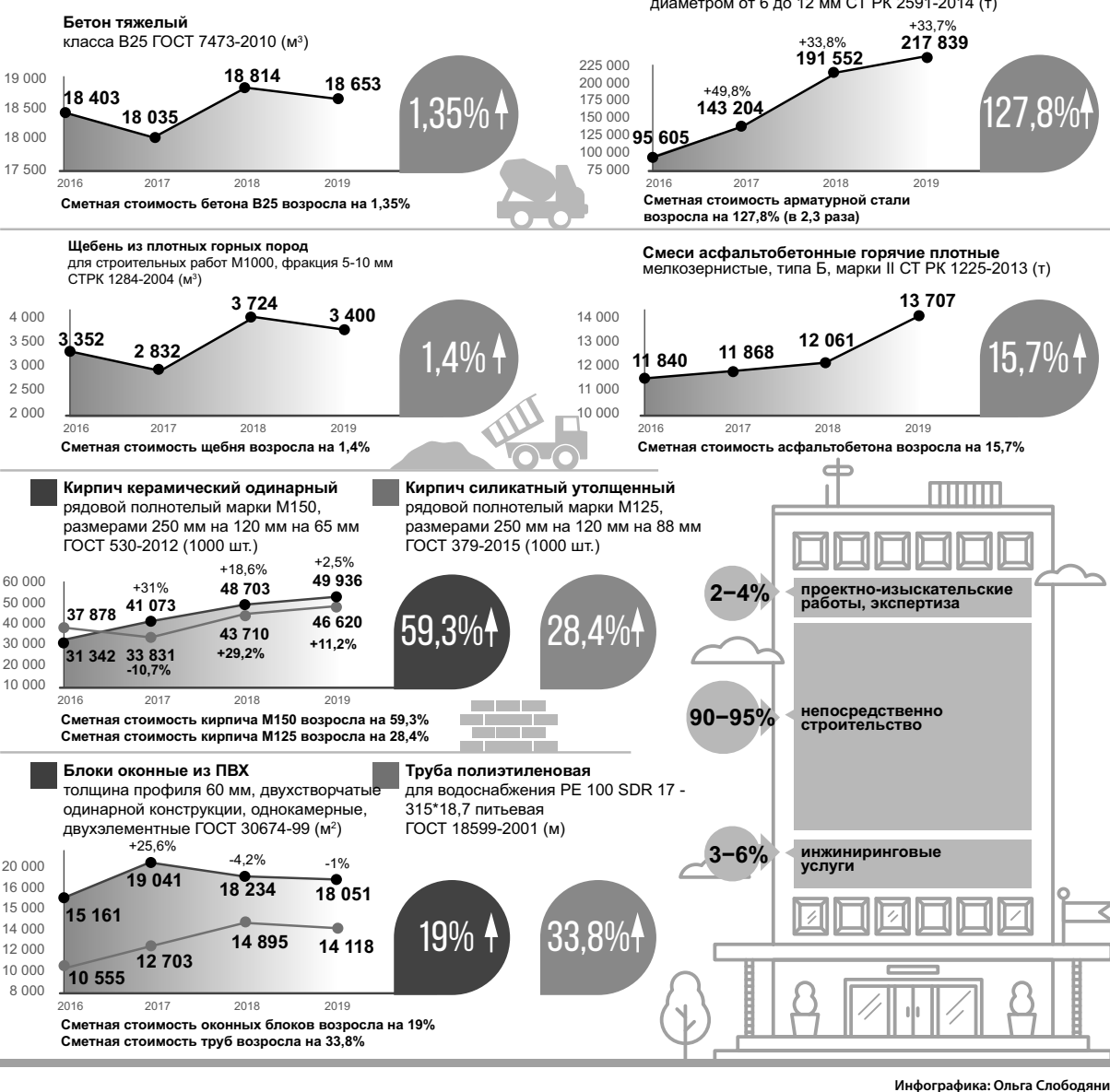
Кто и как рассчитывает текущие цены?

Цены, которые используются при расчетах ресурсным методом, формирует Казахский научно-исследовательский и проектный институт строительства и архитектуры (КазНИИСА). Специалисты КазНИИСА используют несколько источников информации о стоимости ресурсов – это и официальная статистическая информация, и ведомственные статистические данные, и прайс-листы поставщиков строительных материалов. «Когда мы формируем расчетные стоимости ресурсов по нескольким источникам информации, это повышает достоверность полученных цифр. А для государства это очень важно, так как на строительство дорог, жилья и прочих объектов выделяются огромные средства», – объясняют представители КазНИИСА. Нельзя опираться только на один источник информации – например, прайс-листы поставщиков, поскольку это скорее желаемая цена продавца, на практике же по некоторым группам материалов разница с фактической ценой реализации может доходить до 20–30%. «Поэтому при формировании сметной стоимости ресурсов мы также применяем данные статистики. Статистические данные – это средние фактические цены, по которым осуществлялась отгрузка строительных материалов за отчетный период», – отмечают в КазНИИСА.

По оценке экспертов института строительства и архитектуры, рынок строительных материалов, особенно наиболее ценообразующих (бетоны, железобетонные изделия, металлопрокат, кирпичи и т. п.) не имеет большой стоимостной разницы. Они объясняют это тем, что рынок данных матери-



ДИНАМИКА СМЕТНЫХ ЦЕН НА ОСНОВНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ с 2016 по 2019 гг. (г. Нур-Султан), тенге



алов уже устоялся, все производители хорошо друг друга знают и мониторят ценовую политику конкурентов. Информацию о ценах специалисты КазНИИСА получают в первую очередь от крупных поставщиков. Например, в Нур-Султане более двух десятков производителей товарного бетона, но действительно

крупных из них только четыре, и именно они закрывают потребность более 80% строительных площадок города.

На рынке РК сегодня есть современные информационные системы, которые аккумулируют для пользователя информацию о стоимости строительных ресурсов – например, satu.kz,

1stroitelny.kz, sadi.kz. Некоторые из них заявляют о том, что обладают более точными и всеобъемлющими данными и могут заменить государственную систему мониторинга цен на строительные ресурсы. «Однако государство, планируя затраты на строительство, опирается на сметные нормы и цены, разра-

батываемые нашим институтом – именно они являются неотъемлемым инструментом для планирования затрат на реализацию бюджетных инвестиционных проектов в строительстве. Многолетний опыт наблюдения за ценами на строительные материалы подтверждает высокую точность наших данных на дату формирования цен», – комментируют специалисты КазНИИСА. В то же время они отмечают, что институт постоянно совершенствует систему расчета стоимости ресурсов.

Как изменились цены

Постоянный мониторинг стоимости стройматериалов и услуг позволяет специалистам КазНИИСА отслеживать динамику цен и выявлять факторы, повлиявшие на их изменение. По просьбе «Курсива» представители института строительства и архитектуры рассмотрели изменение сметных цен на отдельные строительные материалы с 2016 года.

Сметная стоимость керамического кирпича М150 выросла за три года на 59,3%, силикатного кирпича М125 – на 28,4%. И в том, и в другом случае, по оценке экспертов КазНИИСА, рост цен вызван увеличением объемов строительства в стране и реакцией рынка на спрос.

Сметная цена асфальтобетона увеличилась на 15,7%, при этом резкий скачок цен произошел с 2018 на 2019 год – на 13,6%, тогда как с 2016-го по 2018 год ежегодное колебание составляло 0,2–1,6%. Можно сказать, что резкий скачок цен вызван массовым строительством и ремонтом автомобильных дорог за счет государственных инвестиций.

Сметная цена арматуры выросла в 2,3 раза, но динамика постепенно замедляется, здесь наблюдается изменение цены в сторону снижения роста и стремление к стабильности.

Сметная цена двухстворчатых оконных блоков из ПВХ с однокамерным стеклопакетом и шириной профиля 60 мм увеличилась на 19% (из расчета на 1 кв. м). Резкий рост цен – на 25,6% – произошел в 2016–2017 годы, а в следующие два года наблюдалось снижение – на 4,2% и 1% соответственно. В этом случае, говорят специалисты КазНИИСА, тенденция на сохранение и даже уменьшение цены обусловлена развитием местной строительной индустрии – в Казахстане появилось достаточно современных предприятий, занимающихся изготовлением оконных и дверных блоков из ПВХ-профилей.

Сметная цена полиэтиленовых труб для водоснабжения питьевой водой с 2016-го по 2018 год тоже дорожала, а в последний год – снижается. Эта динамика аналогична процессам предыдущего примера, когда цены поднялись на фоне спроса, но затем стоимость продукции стабилизировалась и даже снизилась за счет развития местного производства.

Объем строительства жилья в Казахстане растет

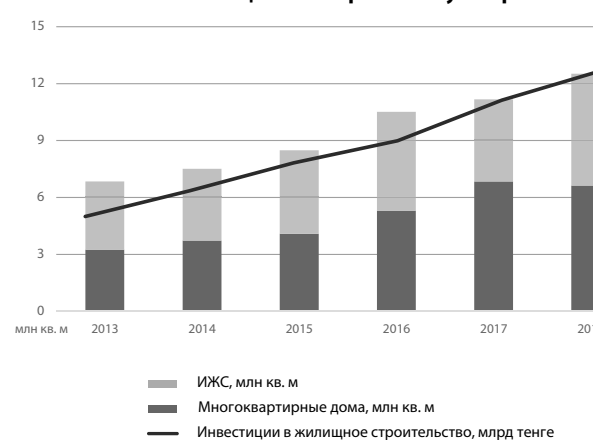
Государственная программа «Нурлы жер» способствует росту жилищного строительства в Казахстане.

Канат БАПИЕВ

За шесть месяцев 2019 года в жилищное строительство привлечено 605,7 млрд тенге инвестиций, что выше уровня 2018 года на 15,5%. На 1 тенге государственных средств привлечено 7,4 тенге частных инвестиций. Годовой объем инвестиций в жилищное строительство в Казахстане перевалил за триллион тенге в 2017 году, когда в республике стартовала программа «Нурлы жер».

Напомним, что цель «Нурлы жер» – повышение доступности жилья для населения. Инструменты, которые для этого используются: субсидирование процентной ставки по ипотеке, субсидирование займов застрой-

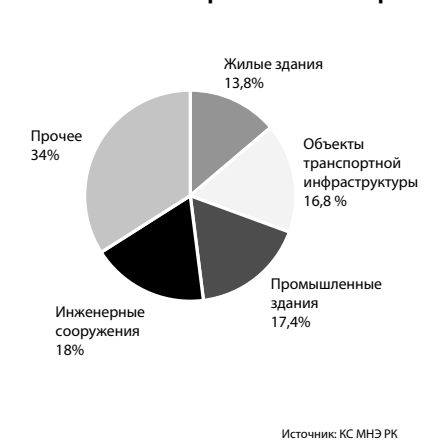
Объемы построенного жилья растут вместе с инвестициями в строительную отрасль



щиков, подведение инженерно-технической инфраструктуры к строительным участкам, в том числе – для индивидуального строительства. Последний из пунктов важен, поскольку многоквартирное строительство развивается главным образом в

достаточно крупных городах. По данным статистики, чуть меньше половины общей площади введенного в эксплуатацию жилья в Казахстане сейчас – это именно ИЖС. Например, для 2018 года показатели были следующими: общая площадь введенного в

На возведение жилья приходится почти 14% всего строительства в стране



эксплуатацию жилья составила 12,5 млн кв. м, из них площадь индивидуальных домов – 5,9 млн кв. м.

На конец июля 2019 года в стране было введено в эксплуатацию 6,5 млн кв. м жилья, всего по республике сдано в эксплуа-

тацию 55 849 единиц жилищ, в том числе – 24 013 индивидуальных домов, эти данные приводит пресс-служба Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК. Увеличение объемов ввода жилья в сравнении с прошлым годом продолжается в семи регионах. Лидерами по вводу жилья являются Туркестанская (130,9%), Кызылординская (128,7%), Костанайская (118,6%) области. Снижение темпов по вводу жилья отмечается в Мангистауской области (87,7%) и в Нур-Султане (64,1%).

Индекс физического объема по строительной отрасли за январь-июль 2019 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 111,5%. Положительная динамика наблюдается в восьми регионах. Лидерами являются Кызылординская (275,5%), Карагандинская (193,6%), Атырауская (129%) области. Снижение

показателя отмечается в трех регионах: в Мангистауской (-30,4%) области и в городах Нур-Султан (-12,5%) и Шымкент (-34,4%).

«Этим регионам необходимо активизировать работу с частными застройщиками. В целом годовой план будет достигнут за счет повышения темпов строительства в других регионах», – сообщил глава МИИР РК Роман Скляр. По информации министра, для своевременного ввода жилья предусмотрено 81,7 млрд тенге на подведение соответствующей инженерной коммуникации к строительным площадкам.

Сейчас разрабатывается новая редакция программы «Нурлы жер» – в нее планируется включить вопросы тепло-, водоснабжения и водоотведения, модернизации коммунального сектора и ремонта домов. Новую редакцию программы планируется утвердить до конца года.



Еда в режиме такси

Готовы ли люди полностью изменить свои гастрономические привычки?

Николай ЧУМАК,
CEO IDNT (Украина)



Сервисы по доставке еды из ресторанов «атакуют» рынки вслед за сервисами такси. Для доставок используются те же технологии, что для перевозки пассажиров, и схожие бизнес-модели. Поэтому Uber и Яндекс стремятся получить дополнительные выгоды от своих платформ, разработанных для такси. Есть также специализированные сервисы, например, Zovno.

Пока сложно сказать, насколько эти новые модели приживутся и изменят культуру потребления и привычки покупателей. Вовсе не обязательно, что опыт такси станет успешным для доставки еды. Речь не о технологиях, а о поведении потребителей и клиентском опыте.

Ценность любой инновации стоит рассматривать, как минимум, в двух плоскостях – со стороны потребителя и со стороны бизнеса. Давайте рассмотрим тему с обеих сторон.

Со стороны потребителя
Сервисы по доставке еды зашли на территорию совершенно офлайновую. Ведь, в отличие от потребления музыки, медиа-контента и книг, финансовых и страховых услуг, люди еще не научились питаться онлайн. Если в случае с заказом такси мы пытаемся минимизировать наш контакт с провайдером и сделать процесс максимально быстрым и менее стрессовым, то в случае с едой люди стремятся получить удовольствие и пользу, приятные впечатления.

К примеру, пребывание в ресторане, общение с персоналом, выбор блюда по меню, даже ожидание заказа и созерцание процессов готовки и подачи блюд – составляющие позитивного клиентского опыта, к которому мы привыкли. Издавна люди планировали посещение ресторанов, готовились к этому, как к значимому событию. Рестораны являются важным местом для социализации и в этом мире, который становится все более цифровым. Именно поэтому доставка еды, основанная на тех же технологиях, что и службы такси, часто вызывает неприятие у клиентов.

Короче говоря, мы не желаем «сбежать» из ресторанов, как желяли этого с такси или банками. Нам не нравится менять ресторанный подачу

блюдов и напитков на бумажные боксы и пластиковые вилки. Формирование привычек – долгий процесс и не факт, что он успешно пройдет. Не все новшества принимаются. Так, например, электросамокаты, сигвеи и подобные гаджеты не стали массовыми и не изменили нашу мобильность.

Со стороны бизнеса
Рестораторы стремятся продавать как можно больше своих блюд. Но, как нигде больше, в ресторанном бизнесе важен контакт и опыт, что создает ценность для клиентов на уровне качества самих блюд. Кроме того, многие заказы просто невозможно доставить, сохранив правильную подачу и качество, температуру. Курьеры не в состоянии обеспечить тот уровень контакта, который есть в ресторанах. Даже в McDonald's картофель и гамбургеры выбрасывают через несколько минут. Поэтому, скорее всего, доставка больше повлияет на сегмент фаст-фудов.

Также курьеры вызывают процессную проблему в ресторанах, перегружая кухню. Те гости, которые ожидают своих заказов за столиками, недополучают внимания. А это уже более критично. Поэтому в некоторых ресторанах выделили специальные зоны для выдачи заказов для доставки или вовсе отказываются от сотрудничества, отдавая предпочтение реальным гостям.

Самое критичное для ресторана бизнеса – это потеря контакта с реальным потребителем, ведь контакт уходит к курьерам. А у служб доставки нет задачи создавать опыт, их задача – просто доставить. Это обесценивает старания рестораторов.

Резюмировать я хочу так: службы доставки существовали и раньше, сейчас мы видим новое дыхание этого бизнеса, обусловленное развитием новых бизнес-моделей.

Понеслась еда по кочкам

> стр. 1

Примеров, показывающих уязвимость даже крупных компаний, на рынке достаточно. Крупнейший мировой производитель пиццы Domino пытается бороться за сохранение традиционной схемы. Дело в том, что курьерские приложения привлекают много инвестиций, благодаря чему занижают стоимость доставки, ставя целью быстрое расширение своей доли рынка. Domino отказывается сотрудничать с ними, но «война с приложениями» обрушила стоимость акций компании на 15%, ежегодный рост продаж сократился с 7 до 3%.

В свою очередь компании по доставке еды объединяются, чтобы оказывать большее влияние на рынок. К примеру, этим летом началось объединение таких крупных игроков, как голландская Takeaway.com N.V. и американская Just Eat PLC. Объединенная компания будет обслуживать 355 млн клиентов в год на общую сумму заказов более \$8 млрд.

«Темные кухни» кормят удаленного клиента

M&A сделки свидетельствуют о сохраняющемся потенциале роста рынка доставки продуктов и готовой еды. По оценке Target Global, foodtech растет на 20–30% ежегодно, что делает этот сегмент самой перспективной отраслью для инвестирования. Наиболее популярные секторы – онлайн-сервисы, «темные кухни» – так называются рестораны, ориентированные только на онлайн-клиентов, а также сервисы по обеспечению ресторанов продуктами.

Пример стремительного роста популярности этого вида услуг в СНГ – Яндекс.Еда. Проект поя-

вился в 2017 году, когда на рынке России безраздельно господствовала DeliveryClub группы Mail.ru.

Яндекс.Еда сформирована на базе поглощенных Foodfox и UberEATS. В первый год клиентами стали 100 тыс. человек, год спустя их было уже 1 млн, а в текущем году, по оценкам экспертов, компания отвоевала 20% всего рынка России, закрепившись в 25 крупных городах. Считается, что DeliveryClub, работа в 97 городах, контролирует 80% рынка.

Как раз сейчас все внимание привлечено к очередному витку борьбы между этими конкурентами: Яндекс.Еда объявила о введении бесплатной доставки, компания DeliveryClub на этот шаг пока никак не отреагировала. Напомним, сейчас рынок готовой еды в России составляет 132 млрд рублей (примерно 764,7 млрд тенге). В связи с этим возникает вопрос: как изменится рынок Казахстана с появлением иностранных игроков, закаленных конкуренцией недоступного для нас уровня и способных поднимать ставки в игре настолько высоко?

Какие глобальные игроки зашли на рынок Казахстана

Выход Яндекс.Еды на рынок РК можно считать свершившимся фактом. Компания не дает комментариев до официального запуска локального проекта, однако признала, что тестирует услугу на базе собственного сервиса такси. Одновременно компания начинает экспансию на рынок Беларуси.

Ожидается приход в страну еще одного игрока – финского стартапа Wolt, сейчас компания на стадии подбора ключевого персонала. Этот проект работает в 14 странах Европы, в его базе 1,5 млн клиентов, специализация – доставка готовой еды из ресторанов.

Samurai Sushi, KFC/Hardee's, Burger King, McDonald's, Gippo, которые имеют собственные службы доставки.

Комментируя грядущие конкурентные войны, компания подчеркнула, что усиление конкуренции приведет к общему росту рынка. К примеру, значительно сократится среднее время доставки, благодаря внедрению технологий big data бизнес сможет предвосхищать пожелания клиента. Также здесь уверены, что местные компании лучше «чувствуют» потребителя и знают его особенности.

Напомним, что начиная с 2014 года ключевым конкурентом Chocofood была Foodpanda Kazakhstan, часть международного сервиса по онлайн-заказу и доставке еды Delivery Hero. В 2017 году Chocofood поглотил конкурента и стал абсолютным лидером среди foodtech-сервисов.

Что такое рынок доставки еды в Казахстане?

По данным компании Chocofood, в РК оборот услуг по поставкам продуктов и готовой еды достиг показателя 11,6 млрд тенге. В деньгах эти услуги ежегодно растут на 20%. В большей степени это касается городов Алматы, Нур-Султан, Шымкент и Караганда. По собственной оценке, Chocofood контролирует 24% рынка доставки еды и 82% рынка foodtech, фактически львиная доля заказов еды в мобильных приложениях – это заказы через chocofood.kz. Другие основные игроки рынка доставки еды –

Доставку предсказывали?

Как работал первый алматинский бизнес по доставке продуктов и еды из ресторанов и почему закрылся. История Таира Балбаева, который предложил рынку услугу доставки, когда это еще не было массовым трендом.

Георгий КОВАЛЕВ

Первая служба доставки продуктов Friday появилась в Алматы в 2002 году. Ее организовал предприниматель Таир Балбаев. Он арендовал под склады подвал бизнес-центра, расположенного в самом центре Алматы, на пересечении проспектов Абая и Достык. Вдоль стен помещения разместили стеллажи с продуктами, в центре зала посадили операторов, которые принимали звонки на легко запоминающийся телефонный номер... Но первое время по «легкому» номеру звонили крайне редко. Почему?

Как рекламировался стартап в эру «до интернета»

К первым расходам – на аренду (площадь помещения – 250 кв. м, стоимость аренды – \$5 за «квадрат»; в ремонт помещения было вложено \$5 тыс., их вычли

из стоимости аренды) добавились затраты на маркетинговую активность. Доступ к интернету в начале двухтысячных был скорее редкостью, чем правилом, мобильного интернета не было совсем. Так что каталог продукции сделали традиционным для того времени – печатный. «Этот ход был вынужденный, дорогой и, к сожалению, осознанно убыточный», – вспоминает Таир Балбаев. Бумага не успевала оперативно отражать регулярно меняющиеся цены. Но другого инструмента, чтобы донести до рынка ценность услуги, не было.

Печатный каталог Friday распространяли по салонам красоты и бизнес-центрам. Даже когда на местах оказалось 70% тиража, звонков не было. «Я выбросил на ветер примерно \$15 тыс.», – констатирует г-н Балбаев. Пришлось перейти на листовки и рекламу в листовках супермаркетов.

Как уговорить клиента сделать покупку

Решая, как формировать ассортимент и как мотивировать покупателя, Балбаев с командой остановились на варианте различных типов корзин. Например, корзина выходного дня (хлеб, колбаса, яйца, соки), корзины для приема гостей и так далее. Такой подход позволял добиться минимальной солидарной скид-



Таир Балбаев предложил рынку услугу доставки еды, когда это еще не было массовым трендом.

ки с премиум-товара, который включался в корзину.

Расчет был на психологию покупателя, который предложение оценивает по товарам-маркерам: хлеб, молоко, яйца. Маржа у этих продуктов обычно невысокая. Если ее еще немного снизить за счет маржи другого товара, то автоматически у покупателя возникает ощущение выгодной покупки – он не обращает внимания, что скидки касаются самых доступных товаров, перенося восприятие на корзину в целом. А премиальный товар в корзине позволяет продавцу не только компенсировать скидки с товаров-маркеров, но и зарабатывать.

Идея создателей Friday была в том, чтобы переклочить на себя поток платежеспособных людей и создать канал полуоптовой торговли с доставкой. «Я хотел залезть в 30-процентную маржу супермаркетов и предлагал товар дешевле и без поезда по магазину», – вспоминает Таир Балбаев.

Рестораны против доставки

Чтобы стимулировать клиента покупать больше, Friday ввела бесплатную доставку при заказе от 7 тыс. тенге. Стали доставлять готовую еду из ресторанов, главными заказчиками выступали крупные предприятия. На этом рынке у Friday был конкурент – «Дастархан», но он развозил

только еду собственной сети ресторанов, причем стоимость развозки добавлялась к общему счету. «Я предложил рынку доставку еды из любого ресторана города», – говорит Таир Балбаев. Ресторанам это было в новинку, делиться прибылью они не хотели.

Тогда Friday стал доставлять готовую еду бесплатно при условии достижения определенной стоимости заказов. Сразу сформировался пул постоянных корпоративных клиентов, проводящих торжества. Позже таким клиентам стала доступна услуга «еда в кредит». Это сработало и увеличило обороты. «Мне пришлось договариваться и «перевешивать дебиторку» на поставщиков», – говорит Таир Балбаев. Случались и эксцессы: иногда компания просто переезжала и «забывала» про долги.

По словам предпринимателя, в первые четыре месяца ему удалось вывести операционную прибыль компании на уровень \$5 тыс., дальше прибыль росла, но не стабильно. В итоге первый алматинский бизнес по доставке был закрыт. «Я не смог превратить бизнес в системный, оптимизировать и упорядочить процессы в то время оказалось невозможным», – резюмирует Таир Балбаев, чья бизнес-идея явно опередила рынок.

Время – деньги

Предприниматель выделяет главную проблему проекта –

Бизнес в помощь

Как казахстанские предприниматели помогают самым юным гражданам страны

Население земли стремительно растет и достигло уже 7,7 млрд человек. Ежедневно в мире рождается 420,7 тыс. детей. Тенденция роста рождаемости наблюдается и в Казахстане – 398 тыс. человек в 2018 году.

Асель МУСАПИРОВА

Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН прогнозирует, что население земли вырастет в 2019 году на 1,22%. Но уже к 2025 году прирост населения за год приблизится к 5%, а численность людей на планете составит 8,2 млрд человек.

По долгосрочным прогнозам организации, некоторое снижение темпов роста населения начнется с 2050 года и достигнет в 2100 году 0,5% за год, когда на земле будет проживать 11,2 млрд человек.

К государствам с самой высокой рождаемостью относятся практически все африканские страны. Так, по данным Центрального разведывательного управления (ЦРУ) США, по итогам 2018 года Ангола лидирует по числу родившихся на 1 тыс. человек населения (43,7 родившихся на 1 тыс. человек).

В первую десятку стран входят Нигер (43,6 новорожденных на 1 тыс. человек), Мали – (43,2), Чад (43), Уганда (42,4), Замбия (41,1), Бурунди (40,9), Малави (40,7), Сомали (39,3), Либерия (37,9).

17,5 тыс.
детей рождается
в мире за один час
в 2019 году

Самый низкий коэффициент рождаемости наблюдался в таких странах, как Монако (6,5 новорожденных на 1 тыс. человек населения), Сен-Пьер и Микелон (7), Андорра – (7,3), Япония (7,5), Пуэрто-Рико (8), Тайвань (8,2), Португалия (8,2), Южная Корея (8,3), Греция (8,3), Макао (8,4).

Продолжили этот список европейские страны: Италия (8,5), Болгария (8,5), Германия (8,6), Румыния (8,7), Хорватия (8,8), Испания (9,0) и другие.

Еще одним важным показателем социального положения населения и состояния национальных систем здравоохранения в стране может стать младенческая смертность – это число случаев смерти детей в возрасте до одного года на 1 тыс. родившихся живыми.

По сведениям ООН, по данному показателю в мире по-прежнему лидируют страны Африки – Центрально-Африканская Республика (88,5), Сомали (82,6), Чад (75,2), Демократическая Республика Конго (72), Нигерия (66,9), Экваториальная Гвинея (66,2) и т. д.

Минимальная младенческая смертность зафиксирована в развитых странах, таких как Исландия (1,6), Словения (1,8), Финляндия (1,9), Япония (2,0), Люксембург (2,0), Кипр (2,1), Норвегия (2,1), Сингапур (2,2) и другие.

Казахстан по коэффициенту рождаемости расположился на 99-м месте из 226 стран, исследованных ЦРУ, и составил 17,5 новорожденных на 1 тыс. человек населения.

В прошлом году в стране родилось 397,8 тыс. и умерло 130,5 тыс. человек. 3,2 тыс. умерших – дети в младенческом возрасте.

Помощь новорожденным

В мире, по данным Центра перинатологии и детской кардиохирургии (ЦПиДК) Алматы, в структуре младенческой смертности новорожденные дети составляют более 60%.

Основной причиной смерти, как отметили в центре, является поражение центральной нервной системы. В 70% случаев это следствие перенесенной гипоксии (пониженное содержание кислорода в организме или отдельных органах и тканях). Гипоксия головного

мозга в 10–15% случаев приводит к летальному исходу, в 25–30% – к инвалидности ребенка.

Один из методов борьбы с тяжелой гипоксией – гипотермия на специальных аппаратах. Аппараты гипотермии с необходимым уровнем температуры постепенно охлаждают и нагревают тело новорожденного или его части. Подобные воздействия нормализуют кровоток и контролируют восстановление клеток или пораженных участков головного мозга детей. Такую терапию следует применять в первые минуты (или часы) жизни новорожденного. Только таким образом можно восстановить работу клеток головного мозга.

Аппараты применяются и при дыхательных нарушениях, и при операциях на сердце. Они позволяют дать «отдохнуть» клеткам мозга и предотвратить осложнения, которые могут вызвать проблемы с интеллектом у ребенка.

Улучшение материальной базы роддомов и реанимационных отделений, наличие современного медицинского оборудования – один из факторов, благодаря которым происходит снижение показателя младенческой смертности.

«Городской перинатальный центр Алматы сейчас оснащен разными видами специального оборудования для выхаживания недоношенных детей и детей, родившихся в срок, но с различными патологиями. Среди них аппарат фототерапии (используется при высоком билирубине), аппарат искусственной вентиляции легких (ИВЛ), кюветы, шприцевые насосы, мониторы для контроля жизненно важных функций, аппарат гипотермии, реанимационные столы и другие», – рассказала «Курсиву» заведующая отделением реанимации новорожденных ЦПиДК **Айнурым Сарбас**.

Цена современного медоборудования достаточно высока. Так, например, один аппарат искусственной вентиляции легких стоит примерно 18,65 млн тенге, аппарат по управляемой гипотермии Tecoterm neo – 12,44 млн тенге, дыхательный аппарат СИПАП – 3,5 млн тенге, реанимационный столик – 4,46 млн тенге, аппарат фототерапии – 990 тыс. тенге, монитор церебральных функций – 7,9 млн тенге.

18,5 млн
человек достигло
население
Казахстана на 1 июля
2019 года

По словам Сарбас, дорогостоящее оборудование в центре появляется двумя путями: либо через управление здравоохранения, либо в дар от общественных организаций.

Например, благотворительный фонд «Аяла» подарил аппарат гипотермии не только Центру перинатологии и детской кардиохирургии, но и городскому перинатальному центру Алматы, и Национальному научному центру материнства и детства в Нур-Султане.

По данным благотворительного фонда «Аяла», с ноября 2017 по июнь 2019 года в ЦПиДК на этом аппарате терапевтическая гипотермия была проведена 25 новорожденным.

В этот же период в Национальном научном центре материнства и детства в отделении реанимации пролечено 72 новорожденных с использованием аппарата. Из них 54,4% были недоношен-

ные новорожденные с массой тела при рождении 1,8 кг и более 46% – доношенные с массой тела при рождении в среднем 3,8 кг.

В городском перинатальном центре Алматы пролечено четыре ребенка за период с февраля по август 2019 года.

«Если ребенок появился на свет в результате сложных родов, то нужно сразу принять меры по его спасению. Конечно, можно

собрать деньги для отправки малыша за рубеж. Но это займет не одну неделю, которых у него может не быть», – говорит вице-президент благотворительного фонда «Аяла» по медицинским проектам **Берик Даржанов**.

Помощь мамам

Казахстанское бизнес-сообщество помогает не только в сложных медицинских случаях.

В тяжелых социальных ситуациях молодым девушкам с 28-й недели беременности (начало третьего триместра) либо с ребенком до 18 месяцев поддержку оказывают в Доме мамы.

Проект был создан для того, чтобы уменьшить число случаев отказа матерей от своих новорожденных детей, для сохранения ребенка с матерью в семье.

В Казахстане, по данным Комитета по охране прав детей Министерства образования и науки РК, по итогам 2018 года функционировало 119 организаций для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Общее число детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в стране в 2018 году составило 25,5 тыс. человек. Большая часть детей (71,5%) находится под опекой и попечительством – 18,2 тыс., на патронатном воспитании – около 2 тыс. (7,7%), в приемных семьях – 146 (0,6%), в детских домах семейного типа – 130 (0,5%). В интернатных организациях проживают 5 тыс. детей.

На 12,5%
увеличилось
население страны
с начала обретения
независимости
до 2019 года

Наибольшее количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, находится в Карагандинской (3,1 тыс.), Алматинской (2,9 тыс.) и Восточно-Казахстанской (2,7 тыс.) областях.

Если сравнивать регионы с учетом численности детского населения, то более неблагоприятная ситуация складывается в Костанайской, Северо-Казахстанской, Акмолинской, Карагандинской, Павлодарской и Восточно-Казахстанской областях.

Для того, чтобы будущие мамы не отказывались от детей и не оставляли их в детских домах, и создан Дом мамы. Инициатором проекта выступил благотворительный фонд «Ана үйі». Фонд финансируется 22 казахстанскими бизнесменами, в числе которых **Айдын Рахимбаев** (BI Group), **Мурат Абдрахманов** (KazTransCom), **Даурен Жаксыбек** и другие.

По словам представителей фонда, молодым мамам предоставляется материальная помощь, социальная, правовая и психологическая поддержка.

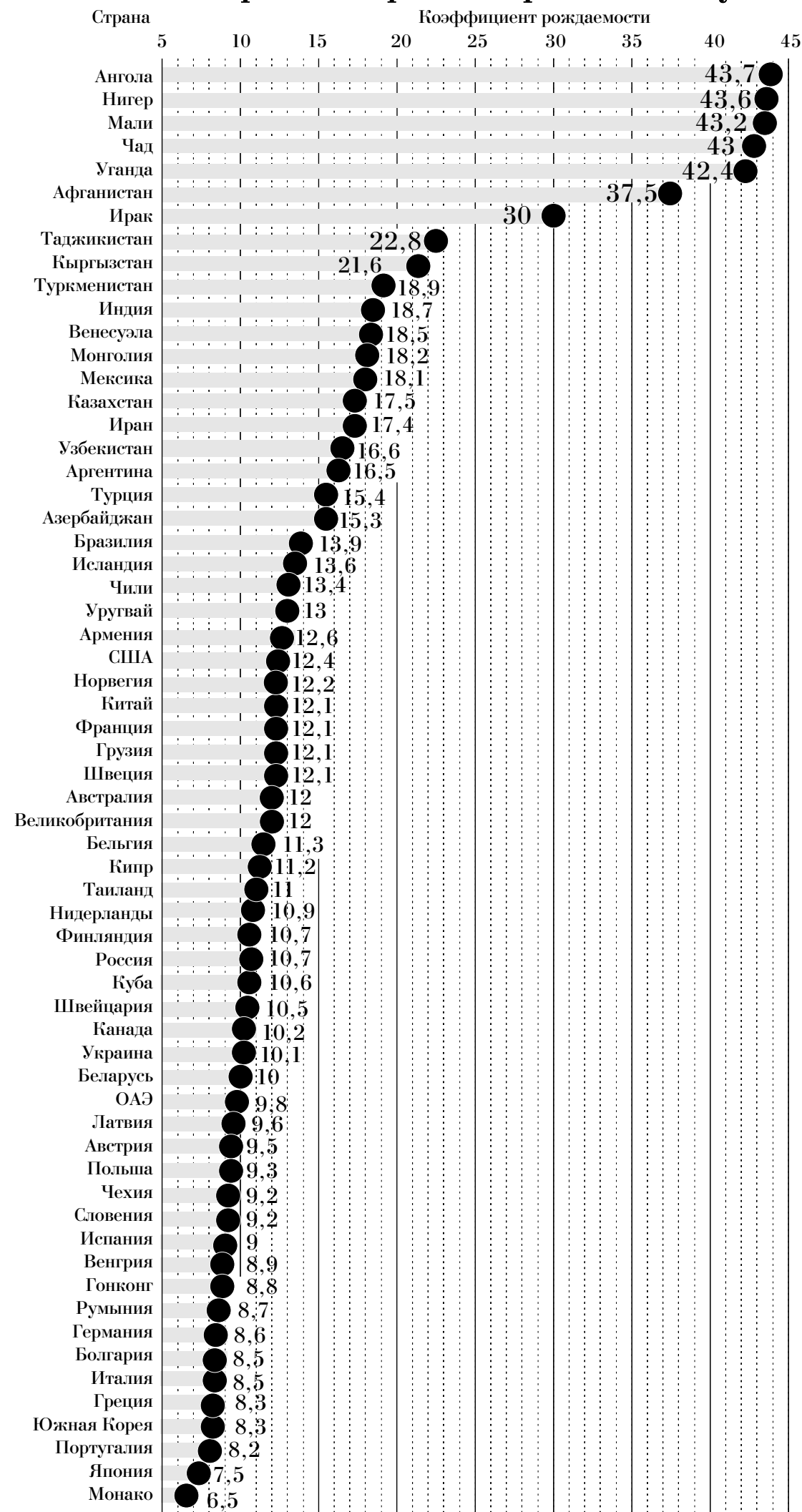
Молодым мамам помогают с жильем, получением образования (курсы, колледжи, университеты), трудоустройством. Помимо этого им оказывают помощь в восстановлении документов (удостоверение личности, свидетельство о рождении), устраивают детей в детские дошкольные учреждения.

«В случаях, когда в Дом мамы попадает женщина с недоношенным ребенком, фонд обращается в государственные медицинские учреждения. При необходимости привлечения узких специалистов на платной основе фонд берет на себя обязательство оплаты всех услуг», – отметили в фонде.



Фото: Офелия Жакаева

Рождаемость в разных странах мира в 2018 году



Коэффициент рождаемости определяется как число новорожденных на 1000 человек населения. В инфографике представлены данные не по всем странам мира.

Источник: данные с сайта Центрального разведывательного управления США

Когда в ситкомах делают стартапы

Часто герои телесериалов вроде «Сайнфелд» или «Я люблю Люси» придумывают «беспроектные» идеи для бизнеса. Реальные эксперты рассказали нам, что пошло не так и что нужно делать, чтобы эти идеи заработали.

Alina DIZIK,
THE WALL STREET JOURNAL

Слышали ли вы когда-нибудь об этих замечательных бизнес-идеях? Они просто бесподобные.

К примеру, ресторан, в котором посетитель может приготовить свою собственную пиццу. Или гаджет, который сделает любую работу на кухне. Или пинетки для кошек.

Возможно, эти идеи вдруг показались вам знакомыми – потому что вы когда-то видели их по телевизору, ведь быстрое обогащение – это один

из изблюбленных элементов телевизионной комедии. Такие персонажи, как Ральф Крамден, Гомер Симпсон и Космо Крамер, постоянно выдумывают вполне работоспособные, как им кажется, идеи, однако все они заканчиваются провалом.

«Идея о том, что из «грязи всегда можно выбить в князи» – это мощный и основополагающий элемент американской культуры», – говорит Роберт Томпсон, профессор телевидения и популярной культуры в Сиракузском университете Нью-Йорка.

Но были бы эти идеи обречены на провал в реальности, а не просто в ситкомах? Или все же это были хорошие идеи, просто испорченные по закону комедийного жанра?

Чтобы выяснить это, мы пересмотрели наиболее запоминающиеся телевизионные идеи для бизнеса и попросили двух экспертов по стартапам объяснить, почему эти идеи не сработали, хотя могло быть наоборот.

«Сайнфелд»: приготовим собственную пиццу

Идея: Космо Крамер устраивает мозговую штурм и у него рождается идея открыть ресторан, где посетители сами будут готовить себе пиццу. Он связывается со своим партнером Поппи, и кажется, что все идет хорошо. Затем сооснователи ссорятся из-за вопроса – ограничивать или нет виды начинки, которые могут использовать клиенты, и проект разваливается.

Анализ: Хизер Хартнетт, партнер нью-йоркского венчурного фонда Human Ventures считает, что сама идея вполне работоспособна. Сегодня некоторые рестораны и в самом деле предлагают пиццу в формате «сделай сам». «В наши дни все четко настроено и персонализировано», – говорит она.

Однако когда людям разрешают кастомизировать продукт, необходима своеобразная дорожная карта, при помощи которой из разной начинки всегда бы получалась вкусная пицца. В противном случае клиенты могут сделать что-то непривлекательное и перестанут ходить в этот ресторан. Поппи это понял, а неуверенный в себе Крамер – нет.



«Друзья»: бизнес на «руках-близнецах»

Идея: когда Джоуи Триббиани встречается в казино дилера, чьи руки выглядят точно так же, как и его собственные, Джоуи решает, что это судьба. Он намерен создать шоу с «руками-близнецами», однако повышенное внимание раздражает дилера, и он просит охрану вывести Джоуи из казино.

Анализ: в этой ситуации на поверхности лежит основная проблема – комичное столкновение между потенциальным партнером, полным энтузиазма, и его визави, который не испытывает ни малейшего желания сотрудничать. Кроме того, сама идея узкоконическая, что в конечном итоге будет тормозить развитие бизнеса и его трансформацию в жизнеспособное предприятие, считает Хартнетт. «Зачастую основатели видят уникальное решение, и оно вполне может быть подходящим для небольшой аудитории, однако этого недостаточно для последующего масштабирования», – отмечает она.



«Симпсоны»: переработка жира

Идея: Гомер уговаривает Барта бросить школу и помочь ему с переработкой жира из ресторана. Затем они начинают воровать жир отовсюду и не достигают никакого успеха. В итоге их бизнес-модель рушится, когда они пытаются стащить жир со школьной кухни и устраивают «жировой потоп» на школьной дискотеке.

Анализ: по мнению Хартнетт, представленная идея достаточно привлекательна, поскольку многие компании стремятся повторно использовать образующиеся отходы. Однако Гомер не учел того, что поставки могут быть нестабильными, что и привело к неэтичным действиям. «Люди верят в бренды, которые соответствуют их ценностям», – говорит она.



«В Филадельфии всегда солнечно»: кошачьи носочки

Идея: чтобы создать бренд для своего паба Paddy's, друзья из сериала «В Филадельфии всегда солнечно» придумали пинетки для кошек и пытаются найти инвесторов для запуска производства. Они подписывают контракт, не ознакомившись с его условиями, и отказываются от прав на мерчендайзинг. В итоге продукт становится успешным, но они ничего от этого не получают.

Анализ: в целом идея очень удачная, считает Хартнетт, отмечая, что «люди тратят больше денег на домашних животных, чем на детей, и этот тренд только нарастает». Но команда совершает ошибку, присущую всем начинающим предпринимателям: они не читают то, что написано мелким шрифтом. При этом непонимание ключевых моментов заключаемой сделки может привести к печальным последствиям.



«Задержка в развитии»: микрорайон «Садден Валли»



Идея: управляющий семейной фирмой по торговле недвижимостью Майкл Блут строит микрорайон мечты. Однако расположен этот микрорайон в отдаленном месте, где нет автодорог, интернета и сотовой связи. Когда пузырь на рынке недвижимости лопается, дома остаются нераспроданными, и это приводит к большой семейной драме. Единственный выход из затруднительного положения оказывается достаточно сомни-

тельным: брат Майкла продает дома людям, освободившимся из тюрьмы за преступления сексуального характера, которые должны жить далеко от школ.

Анализ: без тщательного планирования большие возможности в сфере недвижимости могут обернуться серьезным финансовым бременем, говорит консультант по малому бизнесу Эллен Рор из города Роджерсвилл, штат Миссури. «Им нужен был простой бизнес-план, чтобы они сами могли убедиться в том, что их видение, миссия и цели согласуются между собой. Кроме того, они должны были лучше оценить местный рынок недвижимости», – говорит она.

Также, по словам эксперта, совместный бизнес с членами семьи или близкими друзьями в сложные моменты может преподнести неприятные сюрпризы.

«Новобрачные»: удобный помощник домохозяйки



Идея: на складе своего друга Ральф Крамден находит кухонный гаджет, который способен открывать консервные банки, откупоривать пробки и удалять сердцевину у яблок. Будучи уверенным в том, что сможет хорошо заработать, Ральф приобретает две тысячи таких «помощников домохозяек». Однако некачественный кухонный инструмент начинает разваливаться еще до того, как Ральфу и Эду Нортону удастся снять свой провальный рекламный ролик, где Ральф выступает в роли шеф-повара

будущего и забивает «последний гвоздь в крышку гроба» этого проекта.

Анализ: Ральф должен был внимательно изучить гаджет «Удобный помощник домохозяек» до того, как ввязался в это дело. Плохое качество может повлиять на продажи даже самого полезного гаджета, впрочем, как и стихийный маркетинг и плохая реклама, говорит Хартнетт.

В наши дни Ральф столкнулся бы еще с одной проблемой: сегодня потребители заинтересованы в аутсорсинге кухонных хлопот, например, предпочитая покупать готовые наборы еды. «Приготовление полуфабрикатов происходит где-то в другом месте и делает это кто-то другой», – отмечает эксперт.

«Спасенные звонком»: браслеты «Дружба навеки»



Идея: в рамках школьных уроков по экономике Зак Моррис совместно со своими друзьями Джесси, Слейтером и Келли основывает компанию по производству браслетов для друзей «Дружба навеки». Как только проект достигает успеха, Зак превращается во властного босса. В итоге Джесси и другие ребята пытаются запустить новый бизнес по продаже головных повязок Buddy Bands и выбить Зака из бизнеса. Однако еще до окончания уроков по экономике Buddy Bands также прекращает свою

деятельность, поскольку учащиеся увидели, что ее носит директор школы, и посчитали, что этот аксессуар «не крутой».

Анализ: если руководство не ценит мнение своих ведущих сотрудников, в компании может начаться текучка, говорит Эллен Рор. «Если вы злоупотребите положением «босса», вы потеряете свою команду», – отмечает она.

Кроме того, компании должны иметь маркетинговую стратегию, которая будет развиваться по мере роста клиентской базы, добавляет Рор. Хороший план – найти способ снова убедить клиентов в лице подростков в том, что головные повязки все еще в моде, хотя их и носит один из «отстойных» взрослых.

«Я люблю Люси»: старинный рецепт соуса для салата от тети Марты



Идея: Люси и Этель занимаются бизнесом по продаже соуса для салатов по рецепту тети Люси – Марты. Они рекламируют продукт на телевидении – точно так же, как это делал Ральф Крамден – и зрители начинают размещать заказы. Когда Фред (супруг Этель) выясняет, что они теряют деньги на каждой банке стоимостью 40 центов, парочка пытается найти способ не выполнять новые заказы. В конце концов они, чтобы не потерять деньги и выполнить оставшиеся заказы, приклеивают свои эти-

кетки на соус, купленный в магазине. И объявляют о прекращении своей деятельности.

Анализ: девушки пытались конкурировать с крупными компаниями по цене вместо того, чтобы предложить нечто необычное по более высокой стоимости, говорит Эллен Рор. «Если вы не можете развивать бизнес за счет масштабирования, то вы наверняка сможете быть butikovым бизнесом, взимая высокую цену и предоставляя услуги и продукты премиального качества». Также Люси и Этель допустили ошибку, не отслеживая производственные затраты, и это вынудило их использовать неэтичные методы ведения бизнеса, чтобы остаться на плаву, добавляет эксперт.

Китай: великий поход в космос

Спустя почти полвека после запуска своего первого искусственного спутника на орбиту Пекин укрепляет собственные позиции в космосе – планирует построить новую космическую станцию и отправить миссию на Марс.

С земли и с моря

Китайские космодромы

Китай – третья страна после США и России, которая успешно выполнила запуск космической ракеты с морской платформы. Ракета Long March-11 стартовала со специального корабля в Желтом море. Все остальные запуски Китай проводит с космодромов внутри страны.

КОЛИЧЕСТВО ЗАПУСКОВ РАКЕТЫ LONG MARCH НА РАЗНЫХ КОСМОДРОМАХ

● Наземный космодром ● Морской космодром



Примечание: не включены пуски ракет других серий, разработанных правительством, а также ракет, разработанных частными компаниями.

После морского запуска на сайте Китайского национального космического управления появилось сообщение о том, что гибкость, которую обеспечива-

ют морские запуски, позволит Китаю предоставлять более качественные услуги по коммерческому запуску для стран-участниц инициативы «Пояс и Путь».

Семейство Long March

Китайская космическая программа официально началась в 1956 году – тогда была создана 5-я академия Министерства национальной обороны. Сейчас эта организация называется Китайская аэрокосмическая научно-техническая корпорация, именно на ее счету основная часть космических исследований и разработок в Китае.

Во время выступления перед лидерами Коммунистической партии в 1958 году Мао Цзэдун заявил, что Пекин, вслед за СССР и США, также должен запустить в космос искусственный спутник. Двенадцать лет спустя, 24 апреля

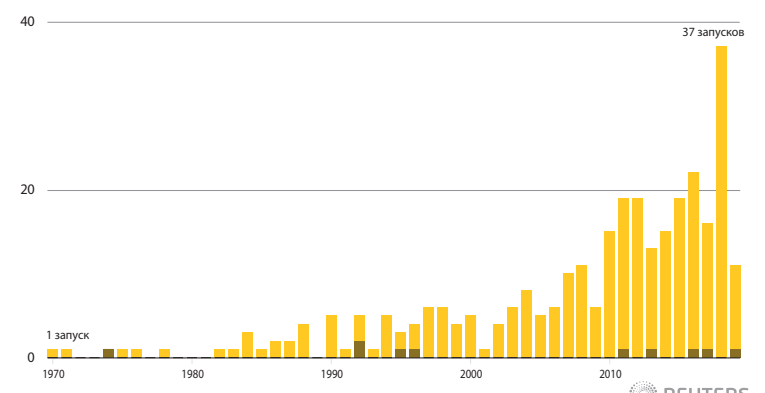
1970 года, ракета Long March-1 вывела на орбиту первый китайский искусственный спутник Dong Fang Hong-1.

Ракеты-носители семейства Long March стали основой китайской космической программы. С 1970 года были разработаны и введены в эксплуатацию 17* вариаций ракет этой серии. На ракетах-носителях этого семейства были выполнены ключевые космические миссии – в том числе программа пилотируемых полетов, исследование Луны, создание системы спутниковой навигации BeiDou (BDS) и проект комплексной системы дистанционного зондирования Земли Gaofen.

Количество запусков ракеты-носителя Long March разных серий – 309. В последнее десятилетие частота запусков заметно возросла – в 2018 году было 37 запусков по сравнению с 11 в 2008 году. Последний на данный момент запуск Long March состоялся 18 августа, ракета-носитель успешно доставила в заданную точку телекоммуникационный спутник China Sat-18, однако после отделения от ракеты в работе спутника возникли сбои.

Запуски Long March

■ Успешные ■ Провальные



* Не включена ракета Long March-1D – хотя эти ракеты провели три суборбитальных запуска в 1995–2002 годах, эти пуски исключены из официального подсчета запусков ракет семейства Long March.

Лунная миссия

После посадки «Чанъэ-4», считающей свершившееся первым историческим событием и крупным достижением космической программы Поднебесной, Китайское национальное космическое управление заявило в своем сообщении, что посадка «подняла таинственную завесу» на обратной стороне Луны и «открыла новую главу в освоении Луны человеком».

● Полет на орбите ● Посадка



В январе китайский лунный зонд «Чанъэ-4» успешно приземлился на темной стороне Луны. Это была первая в истории чело-

вечества посадка космического аппарата на обратную сторону Луны. Зонд также передал первое в мире изображение с близкого

расстояния с обратной стороны Луны.

Посадка – это последний шаг для Китая в его гонке за

то, чтобы догнать Россию и Соединенные Штаты и стать к 2030 году главной космической державой. Лунная программа Пекина стартовала в 2007 году, когда Китай успешно запустил свой первый лунный модуль «Чанъэ-1» – он занимался сбором данных на окололунной орбите. В 2013 году произошла первая мягкая посадка китайского космического аппарата на Луну и доставка туда лунхода Yutu, но из-за технических проблем «Нефритовый заяц» (так переводится название) выполнил миссию не до конца. Первая мягкая посадка на Луну была совершена в феврале 1966 года советской автоматической станцией «Луна-9», немного позже этот опыт повторили американцы.

Пекин планирует собрать образцы лунного грунта в конце года с помощью миссии «Чанъэ-5» и к 2020 году отправить зонд на Марс.

Как формируется космическая мощь

В последние годы Китай сделал космические исследования одним из главных своих приоритетов и неуклонно увеличивает расходы на космическую деятельность. Последние данные Национального статистического бюро КНР показывают, что в 2016 году расходы на авиацию и самолеты, включая финансирование космических миссий, составили около \$5,6 млрд. Для сравнения – в 2011 году этот показатель равнялся \$4,5 млрд. Данные о расходах Китая непосредственно на космос не относятся к числу общедоступных.

Китай пошел по стопам других более продвинутых космических держав и – пусть и с опозданием на несколько десятилетий – преодолел те же этапы в освоении космоса. Вторая по величине экономика мира запустила в 1994 году свою спутниковую навигационную систему BeiDou,

конкурента американской системы GPS. В 2007 году Китай протестировал противоспутниковую ракету – он уничтожил старый метеорологический спутник на высокой полярной орбите. Подобные испытания в мире проводили только США, Россия и совсем недавно – Индия.

Пекин ослабил монополию на запуски и призвал частных инвесторов присоединиться. К гонке по разработке ракет примкнули десятки частных китайских космических компаний.

Успехи в этом направлении переменные, но удачные частные космические запуски есть. В мае 2018 года ракета One Space «Чунцин Лянцзян Стар» стала первой негосударственной китайской ракетой, которая успешно вышла на орбиту. Ракета другой компании, iSpace, впервые вывела спутники на орбиту 25 июля того же года. Это был первый в КНР успешный запуск ракеты-носителя, разработанной частной компанией.

Текст подготовлен на основе материала Reuters “CHINA’S LONG MARCH TO SPACE”, автор Sirui Zhu



В 2003 году Китай стал третьей после США и России страной, которая отправила людей в космос. Астронавт Ян Ливэй провел около 21 часа в космосе на борту космического корабля «Шэньчжоу-5».

После успешного полета Яна Пекин провел еще пять пилотируемых миссий в период между

2005 и 2016 годами. Последняя миссия в 2016 году отправила астронавтов Цзин Хайпэна и Чэнь Дуна на орбиту, где они провели месяц в космической лаборатории «Тяньгун-2», которая служила моделью для проверки технологий жизнеобеспечения для будущей китайской много-

модульной орбитальной станции. В июле этого года «Тяньгун-2» завершила свою работу и произвела контролируемый сход с орбиты.

Китай сейчас строит свою новую космическую станцию – предполагается, что она будет завершена и введена в эксплуатацию в 2022 году.

НОВАЯ БАГАЖНАЯ ПОЛИТИКА

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
КТО ДОБЫВАЕТ И ПРОДАЕТ
КАЗАХСТАНСКУЮ НЕФТЬ?

стр. 14

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
ДЕНЬГИ В ВОДУ

стр. 16

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
САМ СЕБЕ ИМПОРТЕР

стр. 18

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:
КАК СДЕЛАТЬ БИЗНЕС
НА КРОЛИКАХ?

стр. 20

kursiv.kz f kursivkz kursivkz



В Костанаяе за взятку в 5,1 млн тенге осудили трех чиновников КТЖ

Один из осужденных – директор КФ АО «Қазақстан темір жолы – грузовые перевозки» Костанайского отделения грузовых перевозок».

Татьяна МОРОЗ, Костанай

Приговором городского суда Костаная по уголовным делам экс-директор КФ АО «Қазақстан темір жолы – грузовые перевозки» Берик Кайдаров, его заместитель Нурбол Курманалинов и заместитель начальника станции «Костанай» Арман Алматов признаны виновными в совершении уголовных правонарушений, предусмотренных ст. 366 ч. 3 пп. 2, 4 и ст. 28 ч. 5 УК РК.

Берику Кайдарову назначено наказание в виде 6 лет лишения свободы с пожизненным лишением права занимать должности на государственной службе, с отбыванием наказания в учреждении уголовно-исполнительной системы минимальной безопасности. Курманалинову и Алматову суд назначил по 4 года лишения свободы с пожизненным лишением права занимать должности на госслужбе.

Кайдаров и Курманалинов уже находились под арестом, а Алматова после оглашения приговора арестовали в зале суда, так как он находился под подпиской о невыезде.

Согласно обвинительному заключению Кайдаров, Курманалинов и Алматов были задержаны оперативниками при получении взятки в размере 5,1 млн тенге в феврале 2019 года.

«В период с ноября 2018 года по 1 февраля 2019 года в г. Костаная директор филиала АО «Қазақстан темір жолы – грузовые перевозки» Костанайского отделения грузовых перевозок, используя свое служебное положение, вступил в преступный сговор с заместителем директора (по логистике). Они неоднократно получали денежные средства в виде взятки от грузоотправителей и грузополучателей через заместителя начальника станции «Костанай» по логистике за ускоренную подачу вагонов на подъездные пути к фронтам погрузок», – отмечается в материалах уголовного дела.

По данным пресс-службы Костанайского областного суда, в ходе главного судебного разбирательства между процессуальным прокурором и подсудимыми заключены процессуальные соглашения в форме сделки о признании вины и выплаты суммы ущерба, причиненной государству взятками, это 3,7 млн тенге. При задержании 1,4 млн тенге трое работников КТЖ уже вернули государству. Все это, кстати, положительно отразилось на сроках наказания для осужденных.

Приговор в законную силу пока не вступил.

Сдать нельзя слить

МИИР разработало новые правила, направленные на минимизацию рисков загрязнения воды сбросами с судов



Фото: Ольга Золотых

В морском порту Актау простаивает судно для сбора отходов и сточных вод с кораблей. Гавань несет убытки, а корабли, по мнению экологов, сбрасывают отходы в море. Пока за руку не был пойман никто, так как контролировать действия судов в открытом море не может ни один госорган.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Сбросы под вопросом

Любое судно, которое заходит в порт, имеет на своем борту мусор, подсланевые воды, которые образуются и скапливаются на дне трюма, фекальные, а также балластные воды, служащие для обеспечения веса, равновесия и стабильности судна.

В прошлом году в морском торговом порту Актау было зафиксировано 1,5 тыс. судозаходов. При этом отходы сдали всего 250 кораблей – 2,5 тыс. куб. м жидких отходов и более 19 т ТБО. За первое полугодие текущего года ситуация не стала лучше: из 470 судов порт принял отходы лишь от 156 кораблей – 285 куб. м жидких подсланевых вод, 750 куб. м фекальных вод, 3,4 тыс. кг сухого мусора и 1,2 тыс. кг замасленной ветоши.

«Все виды отходов и сточные воды с кораблей, заходящих в порт, собираются с помощью специального судна. При этом порт не имеет собственных очистных сооружений, весь мусор передается сторонним организациям для дальнейшей

утилизации. Но гавань готова на 100% принять заявки на сбор отходов со всех кораблей, заходящих в порт», – сообщил «Курсиву» главный менеджер службы безопасности мореплавания и эксплуатации флота Актауского морского торгового порта Куандык Карасаев.

В связи с тем, что содержание очистительного судна обходится дороже, чем доход от сбора мусора, порт несет убытки. Только за шесть месяцев 2019 года содержание корабля обошлось в 48,8 млн тенге, а доход, который получил морской порт, составил всего 14 млн тенге.

«Законом РК не предусмотрена ответственность капитанов судов за то, что они не сдают свои отходы на утилизацию в порту. Мы не можем их обязать делать это, и ни один государственный орган не вправе их контролировать в этих вопросах просто потому, что это не прописано в законе», – добавляет Куандык Карасаев.

Главный эколог Мангистауской области Руслан Тукунов отмечает, что согласно Экологическому кодексу РК сбрасывать какие-либо сточные воды в море запрещено. Однако проконтролировать этот процесс невозможно.

«Если на судне уже достаточное количество отходов, то по мере накопления их должны сдавать. Но наш порт не единственный на Каспии. Можно предположить, что суда сдают в своем порту отходы. Но не исключено, что их сливают в море. Мы не можем проверять каждое иностранное судно в порту, так как по сути это территория другого государства», – отметил г-н Тукунов.

В свою очередь, независимый эколог Кирилл Осин придерживается мнения, что судам выгоднее сбросить сточные воды в море, чем сдавать их в портах.

«Нет такого требования – пришел в порт и сдал отходы. Мы же понимаем, что это лишние расходы для судоходных компаний. Есть нейтральные воды, там вообще никакого законодательства не работает, и никто из контролирующих органов не вправе там находиться. Поэтому я могу лишь предположить, что туда безнаказанно все сливается», – говорит руководитель НПУ «Эко Мангистау» Кирилл Осин.

В порту Актау заявляют, что необходимо пересмотреть правила пребывания судов в портах, внести изменения и обязать капитанов судов сдавать все отходы при заходе в гавань.

Но в администрации морских портов Актау и Баутино считают, что проблему можно решить иначе.

«В нашем порту, по словам капитанов судов, самые высокие тарифы на сбор мусора и сточных вод по сравнению с другими портами на Каспии. Поэтому, видимо, им и невыгодно делать это именно в Актау. Если бы цена снизилась, то, возможно, это улучшило бы ситуацию», – отметил заместитель руководителя РГУ «Морская администрация портов Актау и Баутино» Комитета транспорта Министерства по инвестициям и развитию РК Асылбек Темизбаев.

Новые правила

На днях в Министерстве индустрии и инфраструктурного

развития РК были утверждены новые правила, которые направлены на усиление мер экологической безопасности мореплавания для минимизации риска загрязнений с судов.

По информации ведомства, в казахстанском секторе Каспийского моря в настоящее время под флагом Казахстана ходит более 300 судов, включая 12 судов торгового флота и флот поддержки морских операций для освоения нефтяных месторождений. Помимо этого в наши порты на регулярной основе заходят около 60 судов других государств.

Новые правила по предотвращению сбросов с морских судов регламентируют ряд вопросов – определяют порядок проведения операций на борту судов, которые могут повлечь загрязнение моря. Это заправка судна топливом, мойка грузовых отсеков, фильтрация и сброс хозяйственных вод в море. Кроме того, правилами устанавливаются требования по наличию и работе специального оборудования и систем на судах, предназначенных для предотвращения сброса в море нефти, жидких химических веществ, сточных вод и мусора.

Лишний балласт

А вот к балластным водам, которые служат для обеспечения веса, а также равновесия и стабильности судна, не предъявляются никакие экологические требования. По сути, отмечают эксперты, это чистая вода, которую забирают из других водоемов, а при заходе в другие порты сбрасывают.

«То, что балластные воды нужно специально утилизировать, не прописано ни в одном законе. Да мы и не сможем это сделать технически. Представьте, приходит танкер на 12 тыс. тонн, балластных вод в нем примерно 6 тыс. Куда мы их будем выкачивать? И ради чего? Ведь это обычная вода», – говорит Куандык Карасаев.

Экологи же придерживаются иного мнения, отмечая, что вместе с такой водой в водоемы попадают чужеродные организмы. Например, в Каспий когда-то таким образом попал мнемнопсис (вид гребневиков, обитающих в морской воде в теплых краях и напоминающих медузу. – «Курсив»). Специалисты отмечали, что если он и дальше продолжит размножаться, то это будет экологическая катастрофа, ведь он может съесть всю кормовую базу.

«Вот уже несколько лет на побережье Каспия находят маленьких крабов, а года два назад было сообщение, что на берег вынесло мертвого акулёнка. Да, такие виды, возможно, не приживутся в Каспии, но нарушат его экосистему однозначно», – отмечает Кирилл Осин.

Решением проблемы, по мнению независимого эколога, могла бы стать практика обмена балластными водами между судами, как это принято во многих странах мира. Либо установка специального оборудования на кораблях, которое бы перед сливом уничтожало чужеродные микроорганизмы, содержащиеся в балластных водах. Но пока таких требований в казахстанском законодательстве нет.



Черное золото

Кто добывает и продает казахстанскую нефть?

В 2018 году было достигнуто рекордное количество нефти за все время существования нефтегазовой отрасли республики – свыше 90 млн т. Для сравнения: в 1991 году в стране производилось около 26 млн т нефти. Кто сегодня добывает казахстанскую нефть и куда она продается, выяснял «Курсив».

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Побивая рекорды

Как сообщили «Курсиву» в Министерстве энергетики РК, в 2018 году объем добычи нефти составил 90,3 млн т, а за шесть месяцев 2019 года – 44,2 млн т.

По данным Союза нефтесервисных компаний Казахстана (KazService), по итогам 2018 года возглавляют топ-10 нефтедобывающих компаний Казахстана три крупных производителя. Первое место заняло ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), сумевшее добыть более 28,6 млн т. При этом предприятие перечислило в государственную казну более 1,9 трлн тенге в виде налоговых платежей.

Второе место по объему производства нефти занял «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) – оператор нефтегазового месторождения Кашаган. Предприятие добыло свыше 13,2 млн т углеводородного сырья. По сравнению с предыдущим годом консорциум увеличил показатели добычи более чем на 50%.

На третьем месте «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО), получивший более 12,1 т нефти.

По информации KazService, за прошлый год из Казахстана было экспортировано 69,8 млн т нефти. Общая стоимость ушедшего за рубеж сырья составила \$37,8 млрд. Поступления в бюджет от нефтедобывающей отрасли достигли 4,5 трлн тенге, в том числе таможенные пошлины – 1 трлн тенге. Затраты на нефтегазовые операции, то есть на приобретение товаров, работ и услуг, составили 6 трлн тенге. Нефте-

сервисная отрасль выплатила в бюджет в виде налогов 500 млрд тенге.

Планы на будущее

Между тем, согласно прогнозам Минэнерго, в 2019 году в республике планируется добыть 89 млн т нефти. Прогнозный показатель ниже по сравнению с прошлым годом более чем на 1 млн т. В частности, это связано с проведением капитального ремонта на таких проектах, как Тенгиз и Карачаганак.

ТШО запланировало добычу нефти на уровне 28,4 млн т, КПО – 10,9 млн т. При этом НКОК после проведения капремонта, наоборот, нарастил производство и планирует произвести к концу

текущего года свыше 13,7 млн т нефти. Также на несколько тысяч тонн планируют уменьшить добычу «СНПС-Актобемунгаз» и «Бузачи Оперейтинг».

Однако в перспективе в Казахстане, возможно, будет увеличено ежегодное производство углеводородного сырья. Согласно данным министра энергетики Каната Бозумбаева, озвученным в июне в ходе ежегодного отчета перед населением, уже в 2023 году уровень добычи нефти в республике вырастет до 100 млн т. К этому периоду должна завершиться и реализация Проекта будущего расширения, в результате чего производство нефти на Тенгизском месторождении увеличится на 12 млн т. Помимо

этого рост добычи ожидается на месторождении Кашаган – с нынешних 13 млн до 15 млн т в 2025 году. В целом ведомство предполагает, что уже к 2030 году в стране ежегодная добыча будет увеличена до 105 млн т.

Кто и куда продает

Сегодня добычей нефти в Казахстане занимаются 97 недропользователей. Как было указано выше, в 2018 году почти 70 млн т казахстанской нефти было отправлено за границу.

«Основные объемы добытой в Казахстане нефти экспортируются на рынок Европейского союза, а также Южной Кореи, Китая и Японии», – ответили «Курсиву» в Минэнерго.

При этом на долю национальной компании «КазМунайГаз» (КМГ) приходится 23,6 млн т. Из них почти 15,7 млн т были получены благодаря дочерним и совместным предприятиям. Согласно годовому отчету акционерного общества, такие нефтегазовые компании, как «Озенмунайгаз», «Эмбамунайгаз», «Казхтуркмунай» и «Амангельды Газ», принадлежат КМГ полностью. Также компания на паритетной основе владеет такими предприятиями, как «Мангистаумунайгаз», «Карачаганасмунай» и «Казхал Актобе». 66% доли имеет в СП «Казгермунай» и 33% – в «Петро-Казахстан Инк». Во всех вышеназванных совместных компаниях другими участниками являются

Китайская национальная нефтегазовая корпорация – China National Petroleum Corporation (CNPC) или Китайская государственная инвестиционная корпорация – China International Trust and Investment Corporation (CITIC Group).

Еще 7,9 млн т нефти национальной компания получила благодаря долям в таких проектах, как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак.

По подсчетам, таким образом, на долю вышеприведенных топ-10 нефтяных компаний приходится почти 79 млн т нефти. Остальные 87 добывающих предприятий в совокупности произвели около 11,3 млн т нефти.

Кто чем владеет

ТОО «Тенгизшевройл»: Chevron (США) – 50%, ExxonMobil (США) – 25%, КМГ (РК) – 20%, СП «ЛукАрКо» (РФ/США) – 5%.

НКОК: КМГ (РК) – 16,88%, Eni (Италия) – 16,81%, ExxonMobil (США) – 16,81%, Shell (Великобритания) – 29,25%, Total (Франция) – 16,81%, CNPC (Китай) – 8,33%, Inpex (Япония) – 7,56%.

КПО: Eni (Италия) – 29,25%, Shell (Великобритания) – 29,25%, Chevron (США) – 18%, ЛУКОЙЛ (РФ) – 13,5%, КМГ (РК) – 10%.

АО «Мангистаумунайгаз»: КМГ (РК) – 50%, CNPC (Китай) – 50%. АО «Озенмунайгаз»: КМГ (РК) – 100%.

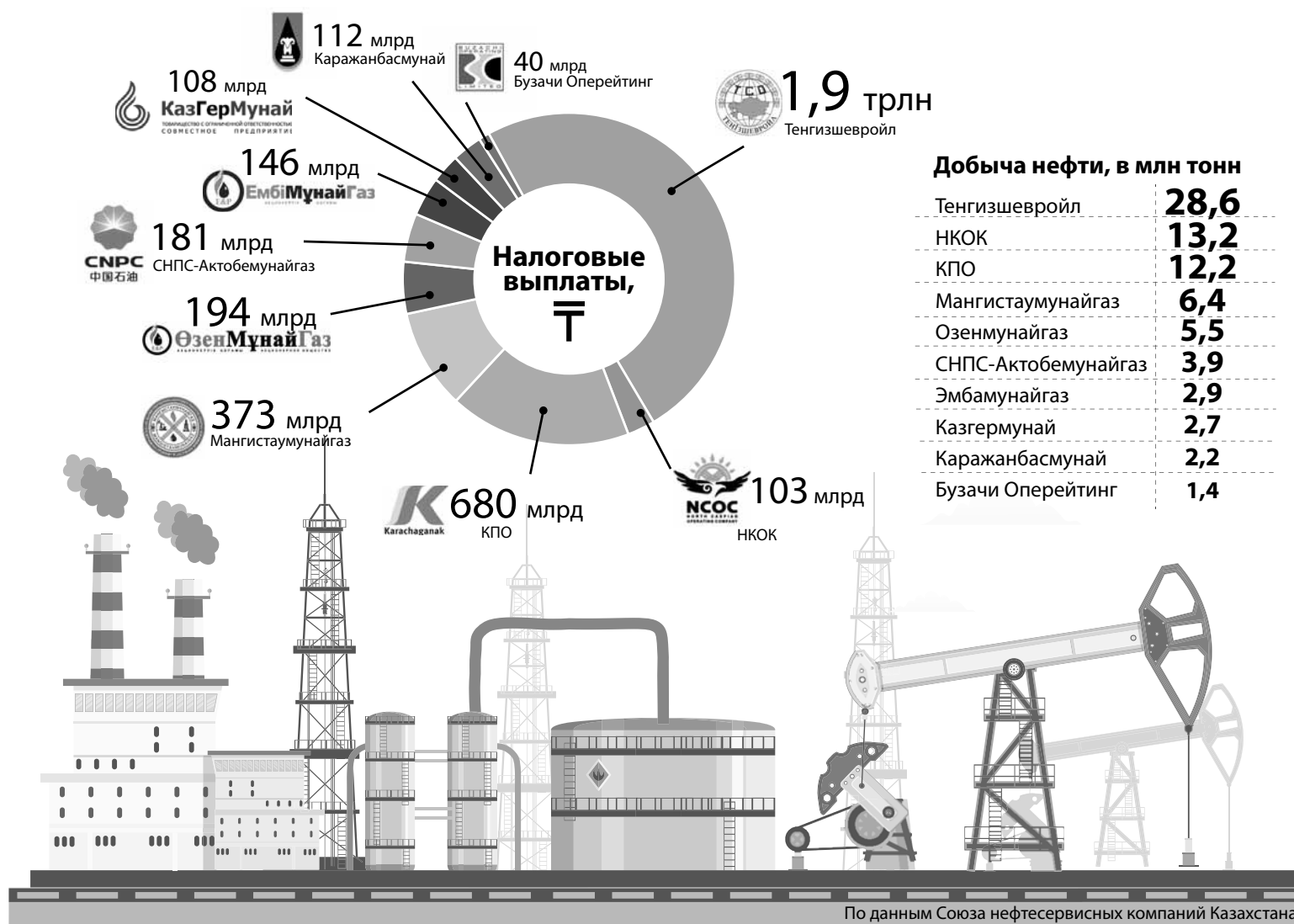
АО «СНПС-Актобемунгаз»: CNPC (Китай) – 100%. АО «Эмбамунайгаз»: КМГ (РК) – 100%.

ТОО СП «Казгермунай»: КМГ (РК) – 50%, CNPC (Китай) – 50%. АО «Карачаганасмунай»: КМГ (РК) – 50%, CITIC Group (Китай) – 50%.

«Бузачи Оперейтинг»: CNPC (Китай) – 50%, Sinopex (Китай) – 50%.

Семь из десяти компаний принадлежат казахстанским и китайским акционерам. Однако по объему производства они намного отстают от трех самых крупных операторов. В их состав входят компании из Западной Европы и США. В 2018 году ТШО, НКОК и КПО на троих произвели свыше 54 млн т нефти, что больше 60% всего добытого сырья в Казахстане.

ТОП-10 НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ЗА 2018 ГОД



Ржавчина и море

Кто занимается ликвидацией старых нефтяных скважин?

В Казахстане в прибрежной зоне Каспийского моря остается актуальной проблема аварийных нефтяных скважин. Ситуация усугубляется еще и тем, что уровень моря меняется, что может значительно осложнить работы по их ликвидации.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Аварийные

Комитетом геологии и недропользования проведены работы по обследованию нефтяных и самоизливающихся гидрогеологических скважин, находящихся в зоне затопления Каспийского моря, сообщил «Курсиву» руководитель управления природопользования Атырауской области Кадыржан Арыстан.

Так, в 2010 году в рамках республиканской бюджетной программы «Ликвидация и кон-

сервация нефтяных и самоизливающихся гидрогеологических скважин» было обследовано 1262 скважины в зоне затопления и прибрежной территории Каспийского моря: в Мангистауской области – 426 скважин, в Атырауской области – 836. Из 836 нефтяных скважин на территории Атырауской области 90 скважин зарегистрированы как аварийные. Из них 88 расположены на контрактной территории: 13 из них ликвидированы, 61 считается «не представляющей опасности», 14 подлежат ликвидации.

«На сегодняшний день скважины Прорва-Морская Г-1 в прибрежной зоне Каспийского моря Атырауской области и скважины К-30J, ЕТ-4 в Исатинском районе Атырауской области остаются бесхозными», – сообщил «Курсиву» и. о. заместителя председателя Комитета геологии и недропользования МИИР РК Мирбулат Тналиев. Он пояснил, что, в соответствии с п. 6 ст. 122 Кодекса РК «О недрах и недропользовании»,

недропользователь обязан принять на баланс все ранее пробуренные скважины, находящиеся на территории участка недр, и проводить по ним мониторинг.

«При этом в течение периода добычи по контракту на разведку и добычу или добычу углеводородов недропользователь обязан ликвидировать скважины, которые подлежат ликвидации по техническим или геологическим причинам и не могут быть использованы в иных целях в соответствии с проектом разработки месторождения. Финансирование работ по консервации и ликвидации технологических объектов осуществляется за счет средств недропользователя», – поясняет Мирбулат Тналиев.

По сведениям Министерства энергетики РК, ежегодное распределение денег на эти цели зависит от объема продленной работы. Работы по ликвидации скважин финансируются недропользователями во время разведки в размере 1% от геологических разведочных работ,

во время добычи – 1% от затрат на добычу.

Экологический ущерб

В свою очередь представитель комитета геологии отметил, что ведомство не проводит анализ нефтяных загрязнений казахстанского сектора Каспийского моря. В компетенции ведомства только осуществление ликвидации и консервации бесхозных самоизливающихся и аварийных скважин.

Вместе с тем на 2020 год комитетом внесена соответствующая бюджетная заявка в Министерство финансов РК на составление кадастра бесхозных аварийных нефтяных скважин, расположенных в прибрежной зоне Каспийского моря, зоне затопления и на суше в Атырауской и Мангистауской областях.

Тем временем Ситуационный центр аппарата акима Атырауской области в октябре 2018 года заказал международному научному комплексу «Астана» проведение анализа нефтезагрязнений казахстанского секто-

ра Каспийского моря в пределах Атырауской области на основе применения данных дистанционного зондирования земли и геоинформационных систем.

Как сообщил «Курсиву» директор КГУ «Ситуационный центр» аппарата акима Атырауской области Аманат Табылдиев, исполнителем разработана методика по мониторингу процессов нефтезагрязнения в акватории моря, которая сформирована на основе анализа мировых методов космического исследования и обнаружения нефтяных загрязнений в таких крупных акваториях, как Мексиканский, Кольский и Персидский заливы.

Сейчас ведется тестирование методики для идентификации нефти и нефтепродуктов в морской акватории, в завершение которой будет сформирована цифровая Карта нефтезагрязнений казахстанского сектора Каспийского моря в пределах Атырауской области. Сотрудники ситуационного центра будут обеспечены необходимыми

навыками и пошаговыми алгоритмами действий для самостоятельного ведения космического мониторинга нефтезагрязнений.

Вместе с тем, по данным независимых экологов, в последнее время наблюдается снижение уровня Каспийского моря, что может значительно затруднить процесс ликвидации аварийных скважин.

«Сейчас уровень Каспия понижается. И никто не знает, до какой отметки он понизится. Побережье, где были расположены эти заброшенные скважины, оголяется. И несмотря на то, что скважины сейчас могут оказаться на суше, добраться до них будет сложнее. Поскольку это будет не вода и не суша, а болото», – говорит директор ОО «Центр эколого-правовой инициативы «Глобус» Галина Чернова. По ее мнению, если произойдет разгерметизация скважин, то это может погубить местную флору и фауну и в целом разрушить уникальную экосистему побережья Каспия.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственность: ТОО «Alteco 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.kz

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

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

Редакционный директор
по регионам:
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Руководители корпунктов:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
г. Усть-Каменогорск,
Ирина АДЫЛКАНОВА
г. Павлодар,
Тамара СУХОМИЛОНОВА
г. Атырау,
Ксения БЕЗКОВОРАЙНА
г. Караганда,
Лаура КОПЖАСАРОВА
г. Шымкент

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Виктория КИМ

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimddinov@kursiv.kz

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

Адрес отдела рекламы:
А15Е3В3, 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 Водрно-зеленом
бульваре», ВП-80,
2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 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 СЕРИКБАЕВ
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 РТИК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 000 экз.

Особенности приватизации

Представители бизнеса не хотят чтобы государство присутствовало как игрок на рынке услуг

В ЗКО в ходе второй волны приватизации в частные руки перешли 11 госпредприятий. Большая часть из них занята в сфере оказания услуг и работает по госзаказу. Специалисты отмечают, что именно таким предприятиям сложнее всего выживать в рыночных условиях, когда сменить профиль нельзя, а доходы зачастую фиксированные.

Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск

Всего с начала 2014 года, согласно комплексным планам приватизации, в ЗКО через портал www.gosreestr.kz было продано 11 объектов на общую сумму порядка 1,4 млрд тенге. Об этом «Курсиву» сообщил и. о. руководителя управления финансов ЗКО Нурлан Есенгалиев.

Профиль деятельности не менять

За странные суммы были проданы выставленные на торги два госпредприятия: ГККП «Тургын уй Уральск» (занимается разработкой архитектурных планов и проектов, инжинирингом в геологии, геохимии и нефтедобыче) выставилось на торги по стартовой цене 50 тенге и было продано за 5 тыс. тенге; ТОО «Пулс города» (печатный орган акимата города Уральска) было оценено в 5 тенге и продано за 550 тыс. тенге.

С повышением стартовой цены объекта почти в 2 раза дороже были проданы три государственных предприятия: ГКП на ПХВ «Областная детская стоматология» (рост с 57 млн до 103 млн тенге); ТОО «Жайык уни» (тот же печатный орган акимата, но на государственном языке) при старте с 1,1 млн реализовано за 2,4 млн тенге; ТОО «Орал Таза сервис» (предприятие, занимающееся вывозом твердых бытовых отходов) подорожало в ходе аукциона с 194,9 млн до 330 млн тенге.

С понижением стартовой цены в десятки раз были проданы два объекта: ТОО «БатысАгросервис» (предприятие ранее занималось лизинговыми поставками в крестьянские хозяйства сельхозтехники, семян и ГСМ, сейчас осуществляет комплексные поставки промышленного оборудования) при старте с 203,6 млн было реализовано за 22,4 млн тенге; ТОО «Даму Таскала» (занято в сфере сбора твердых отходов) – обрушение стоимости объекта с 6,7 млн до 73,8 тыс. тенге.

Отметим, что пять из проданных в частные руки объектов – ГКП на ПХВ «Областной центр формирования здорового образа жизни» (занимается проведением

мероприятий по профилактике социально значимых заболеваний и формированию здорового образа жизни), ГККП «Тургын уй Уральск», ТОО «Жайык жарыгы» (производит работы по содержанию и обслуживанию сетей наружного освещения и светофоров по городу Уральску), ТОО «Пулс города», ТОО «Жайык уни» – ушли с торгов при условии сохранения профиля деятельности в течение трех-четырёх лет.

ТОО «Орал Таза Сервис», ТОО «Спортивный клуб «Акжайык» (осуществляет деятельность в области спорта, организации отдыха и развлечений), ГКП на ПХВ «Областная детская стоматология» реализованы с условием, что новые хозяева не меняют вид деятельности предприятия на протяжении 10 лет.

Сохранить профиль деятельности в течение 20 лет обязаны и новые владельцы ТОО «Жайык Таза кала». Это государственное коммунальное предприятие с 100%-ной долей участия акимата города Уральска, в отличие от прочих объектов, ушло с молотка не за год-два, а в рекордные сроки. Оно было выставлено на продажу в октябре 2018 года по цене 1,2 млрд тенге и продано уже спустя два месяца, но за сумму, меньшую в 1,5 раза – 777

Предприятие выполняет в городе большой спектр работ, это содержание в порядке автодорог, инженерно-дорожных сооружений, выполнение работ по откатке талых и дождевых вод, осуществление работ по уходу и содержанию зеленого фонда города.

Из бюджета на работу ТОО «Жайык Таза кала» выделяются солидные деньги. Так, в 2018 году предприятие получило из местной казны 1,7 млрд тенге, в 2017 году – 1,3 млрд тенге. Однако независимая экспертиза, проведенная на предприятии перед торгами, выявила, что при миллиардном финансировании ТОО «Жайык Таза кала» не в первый раз заканчивает финансовый год не с прибылью, а с убытками в пределах 8–13 млн тенге.

Покупают не все

Кроме того, как пояснил «Курсиву» Нурлан Есенгалиев, в ходе второй волны приватизации были проданы доли в трех объектах госсобственности. Так, 49% доли в ТОО «Орал жер» (предприятие осуществляет деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий, технических испытаний и анализа) реализованы за 6 млн тенге с условием, что новый собственник вложит в предприятие 5 млн тенге на



Марат НУРУГАТОВ, заместитель руководителя ПП «Атамекен» по ЗКО: «Госпредприятие подпитывается от бюджета и пополняет свою материально-техническую базу за счет господдержки».

собственностью частного инвестора за 715,2 тыс. тенге.

Помимо этого в доверительное управление на пять лет с правом последующего выкупа были переданы ТОО «Футбольный клуб «Акжайык» (акимату области уже давно этот объект содержать накладно, а расстаться больно) и ГКП на ПХВ «Орда» акимата Бокейординского района (предприятие занимается жизнеобеспечением населенных пунктов, созданием лесопарковых, зеленых и защитных зон). За футболистов управление финансов намерено выручить не менее 35 млн тенге, за ГКП – 2 млн тенге.

Один объект в ЗКО – ГКП на ПХВ «Областной консультативно-диагностический центр» – так

же 1 млрд тенге. Большая его часть – новое оборудование, которое было закуплено, как отмечают оценщики, в 2014–2017 годах.

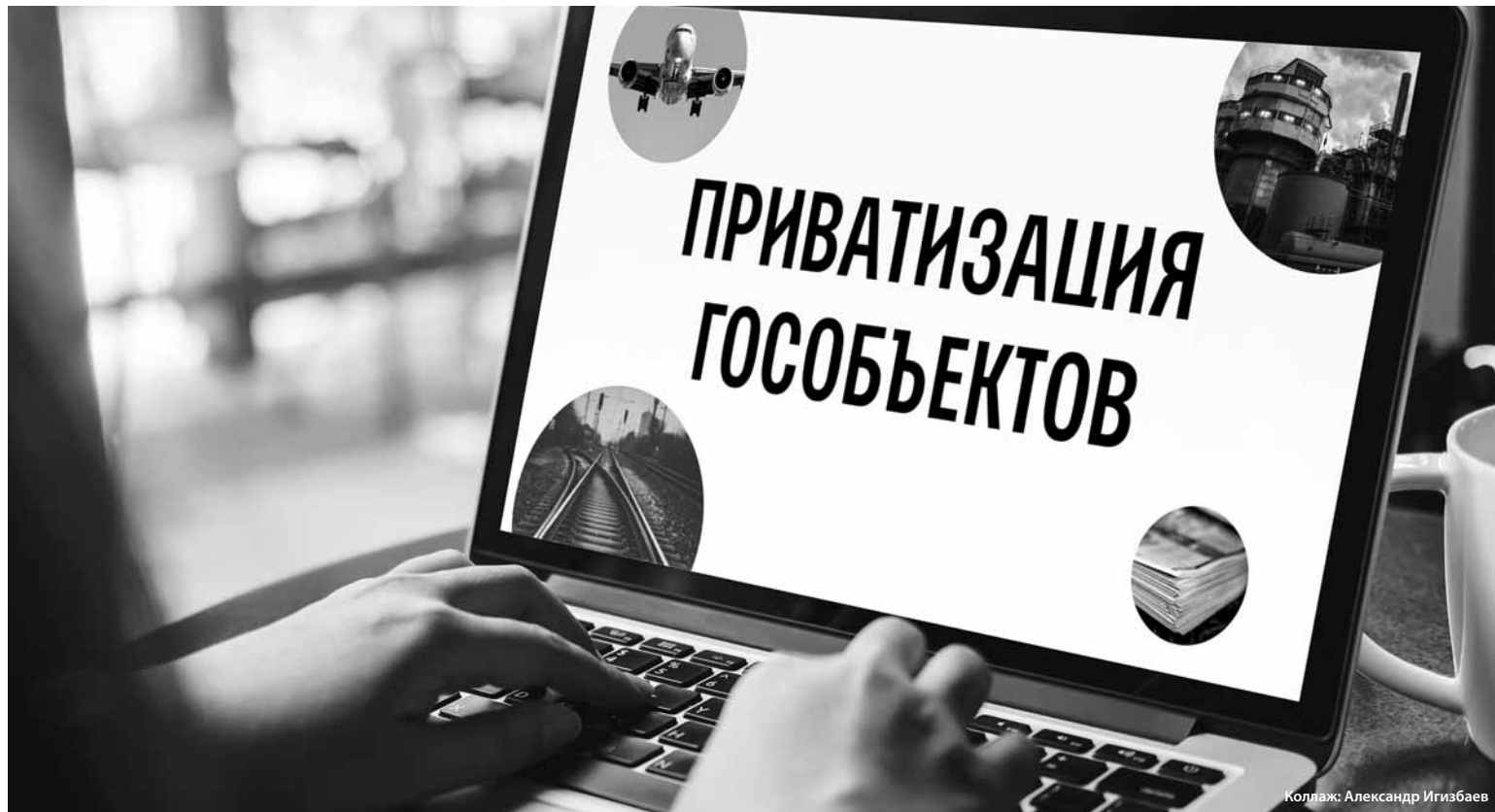
При этом местному бизнесу от медицины этот объект оказался не по зубам. Еще в 2017 году бизнесмены заявили, что стоимость диагностического центра – 2 млрд тенге – слишком высока и покупать его бессмысленно: вложенные средства невозможно будет вернуть за десятки лет.

В настоящее время, как пояснил «Курсиву» г-н Есенгалиев, со стороны управления финансов нет претензий ни к одному из новых владельцев госпредприятий. Нет в ЗКО и фактов возврата предприятий коммунальной собственности в связи с несоблюдением новым собственником условий аукциона.

В 2019 году выставлять новые объекты госсобственности на торги управление финансов ЗКО не намерено.

Не разбираешься – не лезь

Областная палата предпринимателей является участником комиссии по приватизации объектов госсобственности с 2015 года. Как объясняет заместитель руководителя ПП Марат Нургуатов,



Коллаж: Александр Игизбаев

млн тенге. Это самое дорогое из проданных предприятий не только по итогам торгов.

ТОО «Независимый оценочно-юридический центр» поделило рыночную стоимость имущества предприятия в размере 963 млн тенге: 145 единиц техники общей стоимостью 621,9 млн тенге, семь зданий и сооружений – 271 млн тенге, прочие основные средства – 70 млн тенге.

обновление основных средств, хранит его профиль деятельности на 15 лет и не разгонит коллектив.

Также 49% доли было продано в ТОО «Баня № 3», за 7 млн тенге. Парить народ это предприятие, согласно условиям договора, должно не меньше 20 лет.

Всего 0,54% доли в ТОО «Бирлик мал зауыты» (предприятие занимается разведением овец едильбаевской породы) стали

и не нашел своего покупателя, хотя и выставлялся на торги трижды. Сейчас, по данным управления финансов ЗКО, этот объект реорганизован путем присоединения к ГККП «Областная клиническая больница».

Ранее «Курсив» уже писал о том, что независимый оценщик – ТОО «Сарапшы консалтинг» – оценил стоимость оборудования центра в размере чуть боль-

главной целью этого участия для них является, во-первых, контроль за обеспечением равных прав для всех участников аукциона, во-вторых, Нацпалата защищает тот рынок, где работают предприниматели и получают доход.

«Мы не видим смысла в том, чтобы государство присутствовало как игрок на рынке услуг и вообще участвовало в экономике страны», – говорит г-н Нургуатов,

объясняя свою позицию тем, что когда коммерческое предприятие находится в собственности государства и оказывает наряду с частными организациями услуги, производит товары и работы, то оно имеет больший ресурс для развития по сравнению с частным. «Дело в том, что госпредприятие обязательно подпитывается от бюджета и пополняет свою материально-техническую базу не за счет собственных доходов, а за счет господдержки. Таким образом, наличие госпредприятия на рынке услуг мешает развитию конкурентной среды», – рассуждает Марат Нургуатов.

По его словам, местные бизнесмены часто задаются вопросом, почему 90% медицинских услуг сосредоточено в государственных медицинских организациях, притом что рынок насыщен частными медицинскими центрами.

Как отмечает эксперт, начиная с прошлого года, чтобы достичь в этой сфере справедливой конкуренции, Министерство здравоохранения РК ввел подушевое финансирование на обслуживание населения для медучреждений, как частных, так и государственных. Это создало более-менее конкурентный порядок, и вопрос приватизации государственных медучреждений отпал сам собой.

Что касается объектов, приватизированных в ЗКО за последние пять лет, то, по словам Марата Нургуатова, главный минус покупки таких госпредприятий для бизнеса заключается в том, что большая часть из них – социальные объекты.

Зачастую, как объясняет собеседник «Курсива», приобретая госпредприятие, бизнесмен имеет короткий бизнес-план – получать прибыль от той деятельности, какой занималось предприятие прежде. В последующем, если предприятие не выходит на прибыльность, он просто использует его имущество в своих целях – размещает на нем производственные базы, перепродаст, сдает в аренду.

Но если объект стратегический или социальный, менять профиль нельзя. «Поэтому такие предприятия должны выкупать специалисты в той отрасли, к которой принадлежит этот объект: медцентры – врачи, водоканалы – инженеры, а государственные газеты – журналисты», – считает г-н Нургуатов.

Так, по его словам, стоматологию в Уральске выкупили специалисты, которые продолжают успешно лечить детям зубы, а «Тургын уй» отлично работает, потому что его приобрели специалисты-проектировщики. Но у большинства других предприятий, выкупленных частным бизнесом у государства, выйти на полную прибыль пока не получается.

Где ниши зарыты

Шымкентским предпринимателям предложено проекты стоимостью 60 млрд тенге.

С их внедрением крупный бизнес сэкономит до 30% расходов. Сейчас на закупку сопутствующих материалов местные предприятия затрачивают ежегодно около 4,5 млрд тенге.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

4,5 млрд тенге – на сторону

В Шымкенте действуют 239 крупных и 1269 средних предприятий. Директор Палаты предпринимателей Шымкента Нурлан Кабиштаев отметил, что на 30 крупных предприятиях, оборот которых составляет свыше миллиарда тенге, был проведен мониторинг, который выявил значительные расходы на закупку сопутствующих материалов: упаковочной пленки,

гофротары, этикеток, бумажных и полипропиленовых мешков, латекса и т. д. На эти цели предприятия затрачивают 4,5 млрд тенге ежегодно.

«Самые крупные затраты на подобного рода продукцию у шымкентского цементного завода, – уточнил Нурлан Кабиштаев. – На бумажные мешки, в которые предприятие расфасовывает готовую продукцию – цемент, в год затрачивается 1,8 млрд тенге. Местная птицефабрика ежегодно закупает кормовую пшеницу на 1,4 млрд тенге. Сотни миллионов тенге тратят на экспорт сопутствующих товаров шымкентские ковровая и носочная фабрики, завод по изготовлению стекляной тары».

По словам директора палаты предпринимателей, сопутствующие товары вполне можно производить в Шымкенте. Тем более что крупные производители готовы заключать офтейк-контракты, так как они будут экономить только на логистике до 30% своих расходов. А если такое произ-

водство будет обеспечено еще и местным сырьем, то расходы могут сократиться до 50%.

Бизнес – за

Заместитель директора ТОО «БалТекстиль» Даулет Канашаев подтвердил «Курсиву», что их компания заинтересована в этом проекте: «Мы ежегодно тратим до 150 млн тенге на закупку сопутствующих товаров: этикеток, латекса, клея, пленки, упаковочного материала. Начинаящий предприниматель без особых затрат это сможет сделать. Если к нам обратятся, мы готовы предоставить техническую и заключить офтейк-контракт».

Бизнесмен также подчеркнул, что если найдутся отечественные товаропроизводители, сумма на продукцию уменьшится, так как не будет дополнительных расходов в связи с растаможкой и транспортными расходами.

«Безусловно, снизится цена на товар, хотя эффект будет весьма небольшой, – уверен Даулет Ка-

нашев. – Основное сырье – полипропилен – мы получаем из России, Ирана и Турции. Ежегодно на покупку основного расходного материала тратим около \$1,5–2 млн. Ежегодно производим более 5 млн квадратных метров ковровых изделий и 4 тыс. тонн нитей. В 2018 году заплатили свыше 400 млн тенге в качестве налога. Около 25–30% продукции уходит на экспорт в Россию, Узбекистан и Таджикистан».

Начальник коммерческого отдела компании «Еврокристалл» Эльмира Алиева рассказала «Курсиву», что на сопутствующие материалы предприятия ежегодно тратят порядка 50 млн тенге. «Закупаем гофротару, пленку, поддоны, пластиковые прокладки, бигбэги – полипропиленовые мешки, в которых получаем сырье, моющие средства. От общей суммы наших расходов это составляет 10%. Если закупать эти товары у местных товаропроизводителей, то только за счет логистики сэкономим минимум 30%. Конечно, это

отразится на стоимости продукции», – считает Эльмира Алиева.

Так как основная доля всех расходов стекольного завода приходится на закупку основного сырья, то экономия за счет приобретения сопутствующих товаров будет весьма ощутимой. На заводе производят от 170 до 200 млн единиц продукции ежегодно.

Ниши на 60 млрд

Нурлан Кабиштаев подчеркнул, что в Шымкенте малому и среднему бизнесу можно занять существующие ниши и производить товары на 50–60 млрд тенге. Причем этот товар уже имеет рынок сбыта.

«Данные товары не наукоемкие, более того, имеется сырьевой потенциал. До конца 2019 года планируем укомплектовать и запустить около 100 нишевых проектов. Это выгодно не только для стартаперов или малых и средних предпринимателей. Для крупных предприятий это тоже выгодно. Они за счет локализа-

ции снижают себестоимость. И передавая на аутсорсинг определенные ниши, будут уверены, что завтра будет специализация, снижение себестоимости и своевременная поставка, что повлияет на окончательную стоимость продукции. Крупные предприятия готовы дать офтейк-контракты на 5–10 лет. Это большой аргумент для малого бизнеса в его общении с финансовыми институтами. Офтейк-контракты иногда идут вместо залога», – прокомментировал «Курсиву» Нурлан Кабиштаев.

Как он отметил, выявление пула нишевых проектов может стать подсазкой для потенциальных стартаперов и действующих предпринимателей, которые не знают, каким видом деятельности заняться. Кроме того, по словам директора палаты, начинающим предпринимателям будет помогать не только с финансированием по госпрограммам, но и с составлением бизнес-планов, расчетов, в работе с финансовыми институтами.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Деньги в воду

О катастрофической ситуации, сложившейся на реке Урал, уже не первый год на разных уровнях заявляют экологи и ученые Казахстана и России. Так, из-за падения уровня воды в реке часть города Уральска в минувшие выходные осталась без водоснабжения. В Атырауской области для улучшения гидрогеологической ситуации на Урале начались широкомасштабные дноуглубительные работы. Насколько они эффективны, выяснял «Курсив».

Тамара СУХОМЛИНОВА, Атырау

Теперь можно и вброд

Напомним, ученые и экологи из Казахстана и РФ, а также представители государственных органов обсудили ситуацию на реке Урал в Уральске в июле текущего года на очередном семинаре-совещании. Представители делегации из Оренбурга тогда сообщили, что некогда полноводный Урал обмельчал настолько, что его теперь можно перейти вброд. Со стороны Западно-Казахстанской области прозвучало другое тревожное сообщение: вдоль берегов постепенно высыхают пойменные леса.

Кстати, эта проблема поднималась из года в год. В результате экспедиции в 2016 году по местам нереста осетровых ученые пришли к неутешительному выводу: 82% уникальных территорий нерестилищ утеряны. Сегодня на территории Атырауской и Западно-Казахстанской областей сохранилось всего шесть нерестилищ: четыре в ЗКО и два на территории Атырауской области.

17 августа 2019 года из-за спада уровня воды в Урале жители

нескольких микрорайонов и центра города Уральска остались без водоснабжения. Коммунальным службам города в экстренном режиме пришлось проводить работу по углублению водозаборных насосов.

Урал мелеет год от года, специалисты оценивают ситуацию с падением уровня воды в реке как катастрофическую.

Ударил дноуглублением

Вместе с тем в Атырауской области с 2013 года реализуются широкомасштабные проекты по повышению водности и улучшению гидрологического режима. В рамках первого проекта, реализованного в 2013–2017 годах на реке Урал, в объеме проводимых работ входили очистка и углубление 16 речных перекатов, которые затрудняют судоходство и ограничивают прохождение рыбы на нерест. Работы проводились на участке от границы Западно-Казахстанской области до города Атырау. Сумма выделенных средств составила порядка 1,6 млрд тенге.

С 2017 по 2020 год в области реализуется второй проект на реках Кигач и Урал, который предусматривает проведение дноуглубительных работ на рыбоходных каналах. Заказчиком выступило управление строительства Атырауской области. Реализацией проекта занимается АО «Павлодарский речной порт».

По проекту дноуглубительные работы проводятся в устье реки Кигач на каналах Жаркосинский (26 км) и Ганюшкинский (100 км) и в устье реки Урал – на каналах Правый Яицкий и Левый Яицкий общей протяженностью 45 км. Также проект предусматривает строительство нового канала протяженностью 16,9 км с выходом в море.

Реализация проекта финансируется из республиканского бюджета. На дноуглубительные работы по Кигачу предусмотрено



Фото предоставлено пресс-службой акимата Атырауской области

4,8 млрд тенге, по Уралу – чуть больше 1 млрд тенге.

Основная цель, которую преследует проект, – открыть ход осетровым и полупроходным рыбам во время нереста и обеспечить скат молоди в воды Каспия. Подобные дноуглубительные работы на территории Атырауской области не проводились с 70-х годов прошлого века.

«Сейчас мы занимаемся очисткой указанных каналов. Общий объем выемки грунта по Кигачу составляет 5,8 млн куб. м, по Уралу – порядка 1,9 млн куб. м», – сообщил в интервью «Курсиву» начальник участка флота АО «Павлодарский речной порт» Галымжан Нияров. По его данным, на сегодняшний день работы по каналам реки Кигач выполнены на 30%, по каналам Урала – на 40%.

Эффект есть?

За ходом дноуглубительных работ наблюдают не только технадзор и представители профильных ведомств, но и мо-

нитринговая группа из числа ветеранов гидрологии, экологов и общественности.

Мониторинговая группа была создана в феврале 2018 года. Ее участники тогда самостоятельно провели замеры вдоль некоторых участков реки, где АО «Павлодарский речной порт» проводило дноуглубительные работы в рамках проекта, реализованного в 2013–2017 годах.

«Здесь необходимо усилить контроль за проведением дноуглубительных работ и исключить какие-либо коррупционные риски», – сказала в беседе с «Курсивом» руководитель экологического общественного объединения «Глобус» Галина Чернова, она принимает активное участие в работе мониторинговой группы.

Что касается эффективности проектов, то оно вызывает двойное впечатление, считает эколог. «С одной стороны, бессмысленно углублять русло, когда нет воды с верховий и нет возможности восстановить в полном объеме

поступление воды в реку», – считает Галина Чернова. Но с другой стороны, по ее словам, есть возможность оздоровить реку, если обеспечить поступление воды с моря.

«У реки всегда было два потока. Один нес воду с верховий, а другой – с Каспийского моря за счет нагона. Сейчас нет воды ни с верховий, ни с низовий реки. С верховий – по причине маловодности реки и строительства гидроузлов, а с моря вода просто не проходит из-за обмеления естественных протоков, ериков», – говорит собеседница издания. Дноуглубительные работы обеспечат поступление морской воды в Урал, у рыбы появится возможность заходить на нерест в реку, считает она.

Положительные результаты дноуглубительных работ уже имеются, уверен руководитель управления рыбного хозяйства Атырауской области Артур Садикбекулы. «Уровень воды в каналах повышается, рыба заходит в

реки. Об этом свидетельствуют показатели освоения рыбоуловками кооперативами лимита на вылов рыбы. Например, в прошлом году освоение лимита во время весенней путины составило 10%, в этом году – 37%. Это и есть результат двухлетней работы», – сказал он в интервью «Курсиву».

Что делать, никто не знает

Менее оптимистичным во взглядах на реализуемый проект в Атырауской области оказался академик Российской академии наук, вице-президент всероссийской общественной организации «Русское географическое общество» Александр Чибилев.

«В условиях маловодности реки дноуглубительные работы неэффективны. Через два-три года илстые наносы образуются снова», – уверен академик. В интервью «Курсиву» ученый сообщил: для предотвращения дальнейшей деградации экосистемы бассейна реки Урал необходимо принять ряд мер по всей ее протяженности, а не пытаться решать глобальную проблему точечно. Среди предлагаемых им мер адаптация хозяйственного водопотребления, объявление долгосрочного моратория на строительство новых гидросооружений на всех реках бассейна, ликвидация и рекультивация малоэффективных и неэффективных искусственных водоемов, а также запрет на все виды дноуглубительных работ, не связанных с обеспечением работы водозаборов.

«О проблемах Урала мы говорим уже много лет, но что делать, никто толком не знает. Чтобы что-то предпринять, необходимы масштабные научные исследования. Этот вопрос должен решаться на государственном уровне как Казахстана, так и России. Только по результатам исследований можно будет строить планы по улучшению состояния реки», – заключил Александр Чибилев.

Как с гуся вода

55 млн тенге на санацию реки Сокур потратили впустую?

Многолетняя проблема с затоплением карагандинских дач может не решиться, даже несмотря на выделенные из бюджета баснословные суммы.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Каждый год одно и то же

На берегу Федоровского водохранилища, входящего в черту Караганды, расположен крупнейший в области дачный массив, насчитывающий 8 тыс. участков. Каждую весну местные садоводы страдают от паводков.

В 2017 году была разработана проектно-сметная документация по очистке 6 км канала от корневых деревьев, камышей, кустарников, ила и мусора. Для беспрепятственного прохождения талых вод канал собирались расширить и углубить. Санация позволила бы контролировать наполнение искусственного водоема при помощи шлюза-регулятора и в дальнейшем использовать талые воды для полива дачных угодий.

Проект прошел государственную экспертизу в феврале 2018 года. К работам подрядная фирма ТОО «Diana Building Service» приступила в октябре, когда вода уже покрылась коркой льда.

На первоначальном этапе она получила от заказчика – областного управления природных ресурсов – 25 млн тенге. И еще около 30 млн – в феврале 2019-го. Однако к настоящему моменту освоена только половина от договорной суммы, хотя в июне уже должны были быть закончены все работы. Минувшей весной паводковые воды в очередной раз разрушили мост над рекой Сокур. Затопленными оказались сотни участков, на многих из которых люди живут круглый год и даже ведут свой бизнес. По словам дачников, работы по санации подрядчик практически не вел, а то, что было

сделано, не соответствует проекту. С жалобой на фирму они обратились к городским депутатам.

Сам себе проектировщик

Как рассказал на заседании маслихата председатель садоводческого общества «Машиностроитель» Николай Рудометкин, подрядчик сузил русло реки там, где его следовало расширить. Кроме того, не были проведены дноуглубительные работы и выкорчевка корневых деревьев.

«Я не знаю, куда смотрит технадзор. Факт в том, что работы не ведутся. Русло реки нужно расширять и углублять, а они его, наоборот, сузили на 2 м, чтобы не заливало садоводческое общество «Натуралист». Весной, когда начнется поступление воды, там как раз и произойдет затор. Тогда придется нам за свои деньги проводить взрывные работы, которые стоят очень дорого», – беспокоится г-н Рудометкин.

Также выяснилось, что деятельностью фирмы недовольны не только дачники, но и сам заказчик.

«Никаких корректировок с нами согласовано не было. Мы уже две досудебные претензии направили. По ходу выполнения работ технадзор давал замеча-

ния по поводу отклонений от проекта. Подрядчик объяснял их просьбами дачников. Мы не против того, чтобы он в пределах выделенной суммы выполнил дополнительные работы. Но если дальше продвижений не будет, примем более жесткие меры», – отмечает руководитель областного управления природных ресурсов Руслан Тулепбаев.

Уговор не дороже денег

У директора ТОО «Diana Building Service» Ержана Халелова свое видение вопроса. Он утверждает, что своевременно ставил заказчика в известность обо всех отклонениях от проекта.

«Согласно проекту ширина русла реки должна составлять 5–8 м. Но в ходе работ было решено с дачниками, что русло лучше расширить до 30 м, а не углублять. Это было оговорено в устной форме в самом начале. Мы пошли не по проекту, соответственно, понесли дополнительные затраты. Начали писать письма в управление природных ресурсов, чтобы предоставили протокол замены работ, но ни на одно из них не получили ответа. Поэтому не смогли дальше работать», – поведал г-н Халелов.

В свою очередь, Руслан Тулепбаев считает, что подрядчик не смог завершить работы вовремя из-за нехватки трудовых ресурсов, а именно 30 единиц специальной техники и 20 инженерно-технических работников.

Как бы то ни было, срок окончания санации был перенесен с июня на сентябрь 2019 года. Если ТОО «Diana Building Service» в недельный срок не исполнит это требование ПСД, то, как отмечает глава областного управления природных ресурсов, с ним в судебном порядке расторгнут договор и наймут другого подрядчика.

Демпинг всему виной?

По мнению депутатов городского маслихата, перезаключение договора вряд ли спасет дачников от наводнения предстоящей весной. Сомневаются они и в том, что ТОО «Diana Building Service» успеет завершить работы до конца августа.

Как отметили участники заседания городского маслихата, компания выиграла тендер, снизив заявленную стоимость с 143 млн до 109 млн тенге.

«Объемы выполненных работ – смехотворные. Судя по тому, что мы увидели, сложно сказать, что их выполнили на 50%. Пора уже начать задумываться, почему

(участвуя в тендерах – «Курсив») фирмы делают такие большие скидки. Обычно ни к чему хорошему это не приводит», – считает секретарь Карагандинского городского маслихата Кудайберген Бексултанов.

Большая вода

Стоит отметить, что угроза подтопления домов паводковыми водами ежегодно возникает не только в Караганде, но и в других населенных пунктах Казахстана.

Вкратце напомним: в 2018 году от паводков пострадала Алматинская область. По данным ДЧС, тогда в результате осадков и снеготаяния произошло 6 переливов воды через автодороги, было эвакуировано порядка 1 тыс. человек, а число подтопленных поселков достигло 164.

В тот же период акимат Жамбылского района объявил режим ЧС местного масштаба и привлек на помощь военнослужащих Национальной гвардии. Многим людям пришлось временно покинуть свои дома.

А марте 2018 года в Аягозе (ВКО) из-за обильных осадков был объявлен режим ЧС местного значения.

Весной 2019 года на востоке Казахстана резкое потепление и

активное таяние снега на полях стали причиной затопления двух населенных пунктов – Глубоко и Прогресс. Тогда спасателям, представителям местной исполнительной власти совместными усилиями удалось предотвратить затопление жилого сектора.

А в районе Алтай из-за паводков поднялась вода в реке Тургусун и залила строящиеся объекты Тургусунской гидроэлектростанции.

На севере Казахстана с приходом большой воды тоже возникли проблемы. В этом году в Петропавловске началось подтопление дачных участков в пойме реки Ишим, из-за перелива была закрыта дорога международного значения Челябинск – Новосибирск.

В Кокшетау из-за резкого повышения уровня воды в реке Кылышакты дома и дороги оказались затопленными.

В заключение отметим, что пока в большинстве случаев местным властям и службам ЧС удается решить возникшие проблемы с затоплением в авральном порядке. Но при этом бюджетные средства по-прежнему идут на ликвидацию последствий наводнений, вместо того чтобы их не допустить.

НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ СЛУЧАИ ЗАТОПЛЕНИЯ ДОМОВ И СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ В КАЗАХСТАНЕ



Несладкая история

Антимонопольщики обвинили в пристрастности к бизнесу

Спор о трактовке анти-монопольных норм разгорелся в Региональной палате предпринимателей (РПП) «Атамекен» ЗКО. 19 августа на Совете по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции заявили о фактах необоснованного вовлечения бизнесменов в орбиту антимонопольного преследования. Но антимонопольщики позиций не сдали, и в этом их поддержала прокуратура. Суд принял сторону бизнеса.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

Подсахарили и дали газа

Несколько предприятий западного региона обвинили в ценовом сговоре на сахар и оптовую продажу сжиженного газа. По мнению сотрудников антимонопольного ведомства, владельцы четырех гипермаркетов Уральского и Актобинска – ТОО «Алтындары», «Анвар», «Лучшее решение» и «Идеал-маркет» – прошлым летом якобы установили одинаковую цену на сахар и оказались фигурантами административного дела с перспективой выплаты крупный штраф и потерять всю прибыль от сделки.

На днях специализированный административный суд Уральского вынес решение только по одному фигуранту «сахарного спора» – актобинской компании, поддержав требования антимонопольщиков привлечь ТОО к ответственности.

«В ходе анализа рынка мы установили признаки антиконкурентных соглашений – ценовой сговор при реализации сахара. Провели расследование и по результатам возбудили административное дело. Актобинское ТОО признано виновным в нарушении конкурентных соглашений», – сообщил в комментариях «Курсиву» начальник отдела расследований департамента Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции по ЗКО Марлен Хамзин.



Правозащитники убеждены: проблема бизнеса в недостаточной квалификации чиновников и отсутствии их личной ответственности.

По его словам, иск от антимонопольного комитета получили еще две компании – ТОО «BKKS LPG» и ТОО «Тауекел», занимающиеся оптовой продажей сжиженного газа. Департамент пришел к выводу, что предприятия в результате сговора подняли оптовую цену на газ до 90 тенге за тонну. Как отмечает г-н Хамзин, цена была завышена по сравнению с рыночной.

«К сожалению, мы проиграли. Суд вынес решение об отсутствии состава нарушения – решил, что сговора не было. Но мы считаем, что ТОО действовали согласованно, а должны между собой конкурировать, бороться за своего потребителя», – сказал «Курсиву» г-н Хамзин. Инициаторов иска поддержала прокуратура области: протест на решение суда готовится, и он будет обжалован.

«Претензии не обоснованы»

Между тем РПП своей позиции сдавать не стала, настаивая на том, что, несмотря на проводимую в стране политику улучшения бизнес-климата, периферия претрест фактами воспрепятство-

вания деятельности предпринимателей.

«Реальные механизмы защиты бизнеса от неправомерного административного давления зависят не столько от действий предпринимателей, сколько от правильного применения уполномоченными органами и судами действующего законодательства и профессионализма их сотрудников», – считает член Совета, юрист Нурлыбек Юсубалиев, который представлял интересы компаний-газовиков в суде.

Он назвал хронической проблему необоснованного возбуждения антимонопольным департаментом административных дел в отношении предпринимателей. Опираясь на анализ РПП, который показал, что антимонопольный орган, проводя расследования, не в полной мере исследует и дает правовую оценку всем обстоятельствам, имеющим значение для объективного принятия решения, спикер сделал вывод: «Чаше эти расследования имеют обвинительный уклон и присутствуют нарушения процессуальных норм».

По данным Нурлыбека Юсубалиева, в первом полугодии 2019 года в производстве административного суда Уральского находилось шесть дел о правонарушениях по статье 159 КоАП РК («Монополистическая деятельность»). Из них по двум производство прекращено за отсутствием состава нарушения (ТОО «BKKS LPG» и ТОО «Тауекел»). Два дела с апреля 2019 года (ТОО «Алтындар» и ТОО «Анвар») находятся на рассмотрении, производство по ним приостановлено ввиду проведения судебно-экономической экспертизы, и два дела направлены для рассмотрения по территориальности в другие области.

По словам юриста, давление на ТОО «BKKS LPG» началось еще в 2018 году, когда департамент обвинил его руководителей в злоупотреблении своим доминирующим положением на рынке оптовой реализации сжиженного нефтяного газа.

«При поддержке РПП в декабре 2018 года фирма выиграла судебный процесс. Но это не остановило государственный орган от дальнейших неправомерных

действий в отношении этого же субъекта предпринимательства. Практически сразу после завершения судебного процесса, 4 января, департамент усмотрел в действиях ТОО «BKKS LPG» признаки другого административного правонарушения – ценового сговора на товарном рынке оптовой реализации газа с другим субъектом бизнеса – ТОО «Тауекел» и составил протокол по части 2 статьи 159 КоАП РК», – сказал юрист.

Обращение субъектов бизнеса в согласительную комиссию Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики результатов не дало. Тогда оба бизнесмена обратились в суд и в Палату предпринимателей ЗКО. Проведенный экспертами правового блока РПП ценовой анализ двух ТОО показал необъективность выводов, сделанных департаментом. Палата обеспечила им правовое сопровождение в суде.

За сговор – 10 млн

«Мы считаем, объективных доказательств ценового сговора

между ТОО «BKKS LPG» и ТОО «Тауекел» нет, а департамент приводил несерьезные аргументы. Например, что они открыто заявляли о применении единых цен на областной комиссии по распределению объемов сжиженного газа между ними», – возмутился Юсубалиев.

В административном суде процесс длился более месяца. Изучив доказательства сторон, суд признал действия департамента по составлению административных протоколов незаконными и производство по делу в отношении ТОО прекратил за отсутствием состава правонарушения.

Каждому из ТОО, согласно части 2 статьи 159 КоАП РК, грозил штраф в размере 3% от выручки, полученной в результате монополистической деятельности, с конфискацией монопольного дохода. По данным антимонопольного департамента, этот доход у ТОО «BKKS LPG» составил 9,8 млн тенге, административный штраф – около 295 тыс. тенге, всего более 10 млн тенге. В ТОО «Тауекел» аналогичные суммы составили в общей сложности 1,2 млн тенге. При этом ТОО «BKKS LPG» находится в орбите административного преследования департамента более года, что создало нервность в коллективе и отразилось на результатах его деятельности, отметили участники совещания.

«У нас разное с палатой прочтение законодательных норм. Мы считаем, что не вовлекаем бизнес в судебные тяжбы. Есть закон, согласно которому при обнаружении признаков ценового сговора мы должны проводить свое расследование. В формате «вопрос-ответ» мы не можем дать оценку этим признакам», – прокомментировал «Курсиву» обвинения в адрес антимонопольного департамента его представитель г-н Хамзин.

В РПП же в очередной раз подчеркнули: пора повышать персональную ответственность должностных лиц за необоснованное возбуждение административных дел. Результаты проведенного анализа палата намерена представить в Министерство национальной экономики РК.

Золотым оказался тариф на воду



Фото: A. stockphoto

14 предприятий на юге Казахстана пострадали от фирм-однодневок, которые заключали фиктивные договоры на выполнение несуществующих работ и получали за это немалые деньги.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

Как сообщил «Курсиву» заместитель начальника управления прокуратуры города Шымкента Батыр Ергешов, по предварительным подсчетам, ущерб государству, нанесенный деятельностью выявленных фирм-однодневок, составляет 3 млрд тенге.

Преступная схема

«У этих фирм был большой оборот и низкий коэффициент налоговой нагрузки. Ряд предприятий оказались зарегистрированы по одному адресу, а поставщиками

были аффилированы», – рассказал «Курсиву» Батыр Ергешов.

Одной из ниточек, за которую потянули правоохранительные органы, стала ситуация, обнаруженная на специальной экономической зоне (СЭЗ) «Оңтүстік».

По словам спикера, в 2017 году СЭЗ «Оңтүстік» заключила с некоей фирмой договор на ремонт водопроводных сетей на сумму 1,3 млн тенге. Эти деньги были включены в тариф на воду, которую у СЭЗ покупали 14 предприятий. Тариф составлял 92,06 тенге с учетом НДС за куб. метр воды. Однако при проверке выяснилось, что директор фирмы, якобы заключившей договор с СЭЗ и проводившей там работы, не подписывала никаких документов.

«Руководитель фирмы заявила, что ни договор на выполнение аварийных работ, ни счет-фактуру, ни акт выполненных работ на сумму 1,3 млн тенге не подписывала. Провели почерковедческую

экспертизу, которая выявила, что подписи поставлены другим лицом. Суд признал этот договор недействительным. Сейчас мы уже выяснили, кто организовал это. Возбуждено уголовное дело», – пояснил г-н Ергешов.

Кто ответит за тариф

В ходе расследования выявили целую сеть – 16 фирм-однодневок. Фамилии организаторов в интересах следствия не разглашаются. Что касается пострадавших предприятий, то для них тариф на воду, по данным руководства СЭЗ «Оңтүстік», сейчас составляет 86,99 тенге с учетом НДС за куб. метр воды.

«Финансовая нагрузка за невыполненные работы ложилась на 14 бизнесменов, чьи предприятия расположены в СЭЗ и которые покупают воду у компании. Сама СЭЗ привлечена к административной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства», – отметил Батыр Ергешов.

В свою очередь, заместитель председателя правления управляющей компании СЭЗ «Оңтүстік» Ерболат Сариев в комментариях «Курсиву» рассказал: «Мы оплатили все штрафы – 700 тыс. тенге. Несколько месяцев работали по сниженному тарифу, чтобы возместить ущерб. Теперь в уголовном порядке будут дополнительно проверяться должностные лица, которые допустили такое нарушение. Эти лица на данный момент в компании не работают», – подчеркнул Ерболат Сариев.

Простыми проверками аферы не выявить

У членов Совета по защите прав предпринимателей и про-

тивдействию коррупции Палаты предпринимателей, на заседании которого разбирали данный факт, возникли вопросы к антимонопольному комитету города Шымкента. В частности, присутствующим интересовало, почему проверяющий орган не смог столь долгое время выявить эту проблему.

Заместитель руководителя департамента Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции

и прав потребителей Министерства национальной экономики РК по городу Шымкенту Салима Бопова объяснила, что департамент проводит только камеральный мониторинг.

«Мы принимали все счета-фактуры, документы. По ним все было в порядке. Но после того как суд признал их недействительными, мы на разницу в тарифах ввели временный компенсирующий тариф за 2017 год на общую сумму 27,75 млн тенге с учетом необо-

снованно выявленных 1,3 млн тенге и 26,4 млн тенге по итогам 2018 года. И если сумму сделки признали 1,8 млн тенге, то мы за 2018 год выгнали неисполнение на 26 млн тенге», – рассказала «Курсиву» Салима Бопова.

По ее словам, на 30,246 млн тенге был введен компенсирующий тариф с учетом ставки рефинансирования 9%. Таким образом, предпринимателям вернули все незаконно начисленные им средства.

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бішкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань

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



Сам себе импортер

Как торговцы мясных рядов в Павлодаре оказались в крупных должниках перед бюджетом?

Индивидуальные предприниматели, торгующие мясом на рынках, неожиданно для себя стали основными импортерами российской продукции в регионе. Узнали они об этом, получив из управления госдоходов уведомление о необходимости погасить налоговую задолженность. Начисление сумм вызвало массу вопросов к госорганам. За ответами представители малого бизнеса отправились в суд. В ситуации попытка разобраться и «Курсив».

Ирина АДЫЛКАНОВА,
Павлодар



Фото: industryviews

А щепки летят

В Павлодарской области вопрос пополнения казны и своевременной оплаты налогов находится на особом контроле. Здесь разработана дорожная карта, благодаря которой местные власти рассчитывают нарастить доходную часть бюджета. Одним из важных направлений считается изыскание дополнительных резервов по налогам и другим обязательным платежам. В этой связи призывают работодателей искоренить практику выдачи черных зарплат, выводят из тени реальные доходы бизнеса и устанавливают истинный объем импортируемых из стран ЕАЭС товаров.

«Кроме этого, есть и собственный план работы, благодаря чему в бюджет поступило дополнительно более 900 млн тенге. Это разные направления – администрирование налогоплательщиков посредством применения онлайн ККМ или применение базы данных третьих лиц по деятельности предпринимателей и другие», – рассказал на недавнем аппаратном совещании в акимате Павлодарской области исполняющий обязанности руководителя регионального департамента госдоходов Бауржан Айнабеков.

Правда, при этом, говоря о достижениях, глава департамента не упомянул о том, что не все налогоплательщики

согласны с результатами дорожной карты.

Получите – распишитесь!

Весной текущего года индивидуальные предприниматели, реализующие мясо на рынках «Асыл», «Затонский» и «Квазар», начали получать уведомления. Электронные послания от городского управления госдоходов указывали на необходимость сдать отчетность за 2018 год по форме 320 – «Декларация по косвенным налогам по импортируемым товарам» и по форме 328 – «Заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов».

То есть малому бизнесу, занятому приобретением мяса у поставщиков непосредственно на рынке и его перепродажей с наценкой, предлагалось уплатить 12% НДС на импорт товара из страны ЕАЭС – Российской Федерации. Чтобы избежать проблем в дальнейшем, люди получили в пограничной службе справки о том, что границу не пересекали. То, что предприниматели лично не завозили на рынки говядину, свинину и конину из России и других стран, подтвердили и ветеринарные инспекторы.

Но в августе неожиданно выяснилось, что дело дошло до запрета на пользование банковскими и пенсионными счетами – до погашения задолженности. В связи

с чем люди пошли по инстанции. Они говорят, что это нелепая ошибка. И она очевидна хотя бы потому, что многим приписали слишком большой объем продаж. Есть и другие нестыковки.

«Судя по распечатке, которую мне представила сотрудница управления госдоходов, за один раз я покупала 5 или 7 туш конины. Это не может быть правдой, так как, учитывая проходимость на «Затонском» рынке, я беру одну, реализую ее четыре-пять дней. На весь этот срок получаю и продлеваю талон ветеринарной экспертизы», – рассказывает индивидуальный предприниматель Толкын Жакишева.

По словам хозяйки прилавка, органы госдоходов предписывают уплатить НДС за 38 туш, якобы проданных за год. По ее подсчетам, выходит сумма примерно в 2 млн тенге.

Другой торговец из мясного ряда Толеген Алинов готов представить проездные документы, подтверждающие, что с 4 по 21 февраля прошлого года он отсутствовал в Павлодаре: вместе с семьей отдыхал в Египте.

«Однако, согласно данным управления государственных доходов, в это же время я купил и продал 14 туш конины. Мне говорят, что кто-то мог торговать вместо нас, но администрация рынка может подтвердить, что мой отдел был закрыт. А вообще

меня заставляют уплатить НДС с 84 туш, я не понимаю, как это возможно», – рассказал изданию собеседник.

Считающих проведенные начисления несправедливыми набралось несколько десятков. Суммы у всех разные, но это, говорят люди, значения не имеет. Они хотят выяснить, за кого им предлагается уплатить налог на импорт?

А у нас есть бумажка!

Чтобы разобраться в коллизии, «Курсив» обратился непосредственно в региональный департамент госдоходов. Как пояснил руководитель управления экспортного контроля Нурболат Нурахметов, данные об импортерах формировались на основании сведений, предоставленных управлением ветеринарии Павлодарской области, в рамках статьи 22 Налогового кодекса.

«По транспорту нам сведения предоставляет МВД, по земле – управление земельных ресурсов, а по недвижимости – ЦОН. Это те сведения, по которым есть сроки и форма. Вся другая информация, которая необходима нам для налогового контроля, мы получаем в сотрудничестве с уполномоченными органами, с которыми у нас есть план по администрированию», – говорит спикер. – И нами данные по мясу были получены из управления

ветеринарии Павлодарской области».

В департаменте госдоходов действительно продемонстрировали письмо с приложенным списком дат и лиц, поставляющих мясо из России. Они указаны в качестве нерезидентов, то есть плательщиками НДС на импорт не являются. Кроме этого, внесены данные ветеринарных сертификатов и фамилии людей, занимающихся реализацией мяса на рынке. Выходит, что обязательство по уплате НДС на импорт автоматически перешли к рядовым продавцам. В подтверждение слов сотрудники департамента ссылаются на статьи Налогового кодекса и на вопрос о полноценной проверке предоставленных сведений здесь отвечают: обязаны верить уполномоченному государственному органу. Все ли поставщики мяса являются нерезидентами, имеются ли письменные договоры и другая документация, подтверждающая факты сделок между ними и ИП, здесь не проверяли. Важно, что в Павлодарскую область в период с начала 2018-го по апрель 2019 года поступило 163,5 тонны говядины, конины, свинины и баранины. А значит, налог – более 14 млн тенге – должен быть в казне.

Кто крайний?

Между тем в областном управлении ветеринарии изданию пояснили, что сведения предоставило нижестоящее подразделение, а именно городской отдел ветеринарии, инспекторы которой непосредственно несут службу на рынках. И уже в отделе рассказали свою версию появления оспариваемых налогов. Если она правдива, то надежность формирования налоговой базы в данном случае действительно оказывается под вопросом.

«Нам 12 февраля поступил запрос от руководителя управления ветеринарии о том, чтобы до 14 февраля 2019 года заполнить данные в представленную таблицу. Согласно ей, мы должны были указать поставщиков, ветеринарный сертификат, вид мясной продукции и реализаторов на рынке. А сколько туш кто конкретно купил – такие сведения не спрашивали, мы не представляли, да и не могли», – поясняет

заместитель руководителя отдела Асылтас Тлеубаев.

Ветеринарная служба города Павлодара обеспечивает ветеринарную безопасность, но никак не учет сделок на рынке, это не в ее компетенции, считает инспектор Ризабек Апсалимов. «Мы не можем вмешиваться в хозяйственную деятельность предпринимателей», – говорит он.

Тем не менее таблицу заполнили в соответствии с требованиями управления ветеринарии, зачем-то вписав в соответствующую графу часть продавцов рынка, среди которых, судя по всему, и было распределено бремя налогов.

«Мы не знали, что этот бланк предназначен для налогов. Тогда мы дали иной ответ и указали, что он неверно составлен», – заключил заместитель отдела ветеринарии.

Выходит, недоразумение. Именно эта таблица, заполненная рукой неназванного специалиста, и стала основанием для налоговых расчетов, поскольку иной документации, которая бы указывала на совершение сделок, попросту нет. Как выяснилось, туши продавцы покупали без чек-ов, накладных и договоров. Тем временем они успели озвучить в прокуратуре города Павлодара свою проблему. На днях их оповестили о том, что обращение направлено... в департамент госдоходов Павлодарской области. Между тем там им уже посоветовали самостоятельно доказывать, что они не приобрели российское мясо у поставщиков-нерезидентов в том объеме, который у них имеется, или что не приобретали вообще.

«Далее, если вы представили пояснение, где четко указали основного импортера мясной продукции (БИН, Ф. И. О. резидента РК) с приложением подтверждающих документов (договоры, накладные, счета-фактуры), то в данном случае нами будет выставлено уведомление в адрес основного импортера», – говорится в ответе госоргана ИП.

Чтобы круг, таким образом, не замкнулся, продавцы рынка намерены рассказать все обстоятельства дела в суде. Более 30 человек подготовили соответствующий иск. В департаменте госдоходов говорят, что к этой встрече готовы.

Особенности местного налогообложения

Из-за высокой ставки фиксированного налога в Шымкенте закрываются обменные пункты

Нововведения Нацбанка РК и местное налогообложение могут привести к снижению числа валютных обменников Шымкента и появлению нелегального теневого рынка валют, считают бизнесмены и представители палаты предпринимателей города. Из-за высокого размера базовой ставки фиксированного налога в 50 МРП в Шымкенте уже закрылись 24 точки.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

24 уже выпали

Если в 2018 году изменения в организации деятельности обменных пунктов привели к закрытию 24 обменников, то с введением в силу новых предложений Национального банка РК таковых может стать еще больше, прогнозируют в Палате предпринимателей Шымкента. Как отметил заместитель директора палаты Кайрат Аkenов, шымкентский городской маслихат установил для каждого обменного пункта города максимальную ставку фиксированного налога – в размере 50 МРП.

«Это максимально возможный размер базовой ставки, – подчеркнул Кайрат Аkenов. – При этом

в Нур-Султане и Алматы фиксированный налог установлен в размере 30 МРП на единицу налогообложения». Как напомнил спикер, с 1 января 2018 года Национальным банком РК минимальный размер уставного капитала обменных пунктов для городов Алматы и Нур-Султан был увеличен в шесть раз – с 5 до 30 млн тенге. Для других городов пороговое значение возросло в четыре раза и составило 20 млн тенге. Размер базовой ставки фиксированного налога на единицу налогообложения в месяц составил от 10 до 50 МРП.

В итоге в 2018 году шымкентские предприниматели уплатили в местный бюджет около 38 млн тенге. По подсчетам палаты, при сохранении увеличенной ставки фиксированного налога ожидается увеличение поступлений в бюджет на 50% – до 66,6 млн тенге в 2019 году. Между тем с учетом последних нововведений Национального банка РК одновременно прогнозируется уход с рынка значительной части бизнеса.

Проще закрыться

Владельцы обменных пунктов сетуют, что никто не берет в расчет их риски. «Вчера мы торговали доллар по 386 тенге, сегодня он уже по 387,5 тенге. Этот минус никак не учитывается. Вы знаете, какая сейчас волатильность. Очень трудно работать. Говорят, бесполезно и проще закрыться».



Фото: Олег Спивак

Будет все, как в Сарыагаше и Черняевке, когда работают вчерную, без уплаты налогов», – высказала свое мнение владелица обменного пункта, находящегося в Шымкенте.

«В масштабах РК требование о наличии 20 млн тенге резервных денег на счету в БВУ – это 2 млрд бесплатных денег для банков. При этом в случае банкротства банка судьба 20 млн тенге, которые лежат мертвым грузом на текущих счетах, неизвестна. Деньги не гарантированы фондом гарантирования депозитов. Возможно, после ликвидации банка пред-

приниматель может вообще не увидеть своих денег», – считает другая предпринимательница Хилюла Назарметова. В целом, как она предполагает, все новшества приведут к закрытию их точек.

Где проблема зарыта

Как выяснилось на заседании Совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции при Палате предпринимателей Шымкента, внесение изменений в размер ставки фиксированного налога производится местными представительными органами. Осно-

вание – данные хронометражных исследований, предоставленных налоговым органом.

По словам представителя управления экономики и бюджетного планирования Шымкента Гульмиры Пернебаевой, чтобы изменить ставку налога, необходимо обратиться в ДГД. «Они являются представительным органом и могут определить основания для того, чтобы маслихат изменил размер ставки в ту или иную сторону. А шымкентский маслихат принял решение на основании хронометража, представленного ДГД. То, что

в столице ставка меньше, – это решение их маслихатов», – объяснила г-жа Пернебаева.

Прокурор поможет

Тем временем палата предпринимателей обратилась с вопросом о величине ставки в маслихат, акимат, управление экономики и бюджетного планирования, в ДГД, но ответа не добились. «В результате обращений имеем следующее: управление экономики и бюджетного планирования направило в ДГД письмо об изменении ставок фиксированного налога, однако ответ от ДГД не последовало. Направленные в адрес ДГД и маслихата письма и обращение от палаты предпринимателей о рассмотрении ставок ФСН оставлены без ответа», – констатировал Кайрат Аkenов.

Впрочем, он не исключает, что, возможно, фиксированный налог все же будет снижен.

Решению этой проблемы в палате предпринимателей уделяют большое значение, так как барьеры республиканского и местного уровня негативно сказываются не только на деятельности обменных пунктов, но и в целом на экономических и социальных показателях региона. На сегодняшний день в Шымкенте в сфере обменных валютных операций работают 76 компаний, функционируют 200 обменных пунктов, которые обеспечивают 700 рабочих мест.

Рыбное царство

Предпринимательница из Актау создала первую в Мангистауской области осетровую ферму

ТОО «НПП «Казах осетр», которым руководит Турсынгуль Жакупова, в этом году уже пять лет. Женщина, которая ранее никогда не занималась таким серьезным и трудным делом, как разведение осетров, смогла поднять производство и вывезти продукцию на экспорт.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Турсынгуль Жакупова в интервью «Курсиву» рассказывает, что любовь к рыбе, видимо, передалась ей от деда – известного в Мангистау рыбака. Еще во времена застоя женщина работала технологом в общепите, и, по ее собственному признанию, самым любимым днем недели был четверг – рыбный день. Несколько лет она проработала в пенсионном фонде в городе Жанаозене, а когда фонды объединили, уволилась и осталась фактически без работы. Тогда-то и решила заняться бизнесом.

«Когда популяция осетра в море упала и был принят мораторий на его вылов, я решила, что пора заняться именно разведением этих рыб. Попала, как говорится, в струю», – рассказывает предпринимательница.

Перечитав десятки книг, пообщавшись со специалистами из России, Турсынгуль Жакупова самостоятельно разработала бизнес-план, проект и представила его местным властям. Последние идею поддержали. Строительство самой фермы, закуп оборудования – специальных бассейнов, насосов и прочего, проведение инфраструктуры обошлось в 650 млн тенге.



В год осетровая ферма приносит доход примерно в 20-22 млн тенге. Однако, чтобы получать ощутимую прибыль, нужно подождать еще два-три года, уверена основательница фермы.

«У меня уже был участок в селе Акшукур, поэтому было проще начать строительство. 147 млн тенге вложили инвесторы, еще 138 млн я взяла в банке по госпрограмме, 156 млн выделило государство на проведение инженерных сетей, а остальная часть средств – это собственные, помогли родственники-бизнесмены», – говорит бизнесвумен.

Первые мальки

Сама ферма была построена еще в 2013 году, но почти год простаивала – подвел один из российских научно-производственных центров, где Турсынгуль планировала закупить мальков. В тот момент в России вышел запрет на экспорт рыбопосадочного материала. Начались походы по инстанциям – бизнесвумен просила

разрешения закупить мальков в Казахстане. А когда разрешение было получено, лично поехала за ними в Атырау. Первую партию доставили самолетом.

«Я за них так тряслась, как за маленьких детей. Они ведь очень капризные. Вода немного теплее, чем нужно, и все – они могут погибнуть. Первая партия – это почти 9 тыс. мальков русского осетра и белуги – прижилась

очень хорошо», – вспоминает основательница осетровой фермы.

Впоследствии мальков осетра, белуги и стерляди предприятие закупило также в Атырау, Уральске и Алматы. Турсынгуль вспоминает, как несколько лет назад везли мальков летом на водовозе. Он был оборудован аппаратом для подачи кислорода, но из-за жары вода постоянно нагревалась – рыба была в шоковом состоянии,

поэтому почти на каждой стоянке в водовозе меняли воду.

«К концу 2015 года у меня было уже 30 тыс. мальков. Да, не все выросли до товарного вида. Но на сегодня мы уже вышли на мощность 30 тонн, хотя заявленная мощность нашего предприятия – 60 тонн рыбы в год. Дело в том, что рыба долго растет. Это бизнес, в котором доход получают не сразу», – утверждает предпринимательница.

Продукция на экспорт

Сегодня осетровая ферма отправляет свою продукцию по всему Казахстану и за рубеж. Несколько лет идут поставки в Россию, а в прошлом году вышли и на Грузию. В следующем году здесь планируют получить черную икру. «Компания из Алматы провела исследование, посмотрели всех рыб на УЗИ, определили, кто самка, а кто самец. Уже в следующем году, я уверена, мы получим собственную икру. Из нее выращивать мальков будет гораздо проще», – говорит бизнесвумен.

Также в планах Турсынгуль – построить цех по переработке рыбы, консервированию черной икры. Пока она в поисках инвесторов. Кредит, взятый в банке на строительство фермы, предпринимательница закрыла еще три года назад, но сейчас доходы фермы в основном идут на зарплату сотрудникам, покупку дорогих кормов, витаминов, оборудования и воды.

«В год ферма приносит доход примерно в 20-22 млн тенге, но пока огромной прибыли я не вижу – нужно подождать еще года три. Это очень сложный бизнес, многие мне говорили, что я не справлюсь, что это чисто мужское дело. Но я занимаюсь тем, о чем мечтала», – заключила Турсынгуль Жакупова.

Из банкротов – в лидеры

Рыбное хозяйство и природопользователи нуждаются в субсидиях

8 лет потребовалось карагандинскому рыбопитомнику, чтобы из банкрота вырасти в самое крупное рыбное хозяйство региона. Сегодня годовой оборот предприятия – около 150 млн тенге. При этом 90-95% оборота рыбопитомника – это доля частных организаций.

Ольга СИВОХА, Караганда

Вторая жизнь

В 2012 году, когда карагандинский рыбопитомник передали в частные руки, он находился на грани банкротства. Около 60 млн тенге составляла задолженность предприятия перед коммунальными службами, различными поставщиками, а также по фонду оплаты труда. Состояние цехов и прудов тоже оставляло желать лучшего. Чтобы дать рыбопитомнику вторую жизнь, потребовалось около 300 млн тенге только первоначальных инвестиций – на восстановление подающих магистралей, инкубационного цеха и прудов различных категорий.

«Вся система подогрева воды была на угольном отоплении. Сейчас мы полностью перешли на автоматическую электронную систему управления процессом инкубации, установили дополнительную очистку поступающей в цех воды. Считаю, что в конечном итоге такие затраты были оправданы не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения экологии», – рассказал «Курсиву» директор ТОО «Карагандинский рыбопитомник» Денис Муштаков.

Тогда же закупили новое племенное маточное стадо Алтайского зеркального карпа. Племенной карп, завезенный из России, обеспечил успешность дальнейшей селекционной работы и выведение потомства с

высокими показателями темпов роста и процентом оплодотворения.

Сегодня компании удалось восстановить и ввести в эксплуатацию 780 из 1300 га территории питомника. Предприятие производит около 2,5 млн сеголетки карпа в год. Для сравнения: в 2012 году – менее 200 тыс. рыбы. Производство молодежи для зарыбления водоемов составляет 70% дохода. Сеголетка пользуется спросом не только в Карагандинской области, но и за ее пределами.

Остальные 30% оборота рыбопитомника приходится на товарную рыбу. В прошлом году предприятие выпустило 45 тонн товарной рыбы. В этом году планируют произвести 60-70 тонн. Но большую маржинальность имеет рыба живая, которую далеко не увезешь.



Денис МУШТАКОВ, директор ТОО «Карагандинский рыбопитомник».

«Совершенно непонятно, как на конкурсах главным критерием может быть цена, а не качество продукции? Минимальный допустимый вес рыбы по конкурсу составляет 12 граммов. При этом ни для кого не секрет, что выживаемость более упитанной молодежи значительно выше. Однако этот факт во внимание почему-то не принимается».

«Карп замороженный теряет в цене, а доставлять его живого можно только на небольшом расстоянии, максимум до столицы. Охватить одновременно Нур-Султан и Караганду большими объемами товарной продукции на данный момент тяжело, необходимо развивать сеть специализированных магазинов. Мы, конечно, заду-



Фото: Vladislav Gajic

мываемся над тем, чтобы вернуть свою сеть в Караганде, потом в Темиртау, но это, как известно, большие инвестиции. А ведь еще предыдущие вложенные средства до конца не вернули», – рассказывает Денис Муштаков.

Особенности госзакупок

По словам г-на Муштакова, рынок в целом растет, но пока темпы небольшие. Если судить по предпрятию, каждый год рост объема реализованной продукции составлял от 3 до 7%. Производить сеголеток предприятие могло бы и больше, но спрос рождает предложение. Основными потребителями рыбной молодежи являются частные природопользователи и государственные структуры, осуществляющие зарыбление различных водных артерий. Кстати, к системе госзакупок у представителей отрасли масса вопросов.

«Совершенно непонятно, как на конкурсах главным критерием может быть цена, а не качество

продукции? Минимальный допустимый вес рыбы по конкурсу составляет 12 граммов. Но вырвавшая рыбу весом 20-25 граммов, предприятия несут большие затраты, и цена на нее уже не может конкурировать с ценой на 12-граммовую рыбу. При этом ни для кого не секрет, что выживаемость более упитанной молодежи значительно выше. Однако этот факт во внимание почему-то не принимается», – говорит глава рыбопитомника.

По словам Дениса Муштакова, не учитывается и территориальный фактор. Рыбу перевозят на расстояния свыше 1000 км, вместо того, чтобы дать возможность рыбопитомникам в приоритетном порядке производить зарыбление в непосредственной близости от своего месторасположения.

«Случаи были несколько раз, когда на зарыбление был выставлен большой объем по конкурсу, мы на него рассчитываем, держим свою рыбу, чтобы поучаствовать в этом конкурсе, а вы-

игрывает непонятная компания с ценовым предложением ниже себестоимости, которая даже не имеет своих прудов. Есть срок, в который она должна совершить поставку, – сентябрь-октябрь. Но в сентябре они заявляют о том, что не могут выполнить договор, а времени на проведение нового тендера уже практически нет», – подчеркивает Денис Муштаков.

По его словам, даже при объявлении повторного конкурса, который еще две недели должен находиться на портале, у потенциальных поставщиков остается лишь пара недель на исполнение. При больших объемах это технически очень сложно выполнить. В итоге государство оставалось с неосвоенными деньгами, а предприятие – с большим количеством рыбы, которую приходилось переводить на незапланированную зимовку. Для питомника это большие расходы.

Впрочем, глава рыбопитомника признает, что сейчас форма проведения конкурсов немного

улучшилась, указывается необходимость наличия производственной базы, но в целом, по его мнению, у системы остается еще много недостатков.

Бизнес бизнесу – друг

Как отмечает Денис Муштаков, на госзаказ приходится лишь небольшой процент оборота рыбопитомника. Основную его долю – 90-95% – составляет частный бизнес.

«Частник же имеет на руках договор – инструмент обоюдострой. Там жесткие требования – с пеней, санкциями, все для того, чтобы он выполнялся», – уточняет глава компании.

Помогите материально

В прошлом году ТОО «Карагандинский рыбопитомник» впервые за 8 лет получило субсидии на корма – около 7 млн тенге. Это позволило увеличить объемы кормления и получить качественный рыбопосадочный материал.

Для развития рыбководства в стране, по мнению г-на Муштакова, программа субсидирования должна быть более стабильной и разнонаправленной. «В поддержке нуждаются в первую очередь природопользователи. Если направить средства на субсидирование приобретения молодежи для зарыбления, уменьшится число бесхозных водоемов, как следствие, процент заболачивания, загрязнения и браконьерства. Такой шаг, в свою очередь, дал бы толчок развитию воспроизводственных комплексов. На нашем уровне – уровне рынка – мы друг друга хорошо понимаем, а в «высоких кабинетах» нас практически не слышат», – считает глава рыбопитомника.

Пока, по его словам, государственная поддержка носит фрагментарный и нерегулярный характер, поэтому производителям надеяться на качественный скачок в объемах производства рыбному хозяйству не приходится.

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

Как сделать бизнес на кроликах?

Кролиководство промышленного масштаба по европейским технологиям в нашей стране ведется только в Восточном Казахстане. В год ферма по разведению кроликов села Казачье Уланского района составляет в супермаркеты крупных городов республики более 15 тонн крольчатин. «Курсив» узнал, с какими сложностями пришлось столкнуться предпринимателю, взявшемуся за незнакомый вид бизнеса, и как казахстанцы приняли новый продукт.

Ирина ОСИПОВА,
Усть-Каменогорск



Из финансиста – в кролиководы

Бизнес-историю Павла Чувиллина из Восточного Казахстана нельзя назвать типичной. Три года назад специалист финансовой сферы, решивший открыть свое дело, выбрал кролиководство.

К новому делу Павел Чувиллин подошел только с точки зрения успешности бизнес-идеи. Вначале он провел маркетинговое исследование, понял, что кролиководство имеет большой потенциал из-за роста потребления экологически чистых продуктов, ниша свободна, конкуренция низкая; выяснил, что компаний, которые продают крольчатину, в стране очень мало и большинство из них работают на уровне подсобных хозяйств.

Предприниматель подсчитал, чтобы вложенные, в том числе за-

емные, средства – это более 100 млн тенге – через определенный срок вернулись со значительным приростом, к разведению кроликов необходимо подойти очень серьезно. Вариант – поставить дешевые клетки в каком-нибудь крестьянском хозяйстве, запустить туда выкупленных в местных подворьях домашних кроликов – даже не рассматривался. Кроликоферму на 3 тыс. голов строили с нуля по европейской технологии интенсивного производства. К выбору участка для строительства фермер и его команда подошли, что называется, по науке: в учет принималось все – география территории, логистика, доступность ингредиентов для комбикорма, роза ветров. Хорошо продуваемую площадку, нашли относительно недалеко

от Усть-Каменогорска – в селе Казачье Уланского района. Построили ферму закрытого цикла, убойный цех, административный участок, установили холодильные камеры, системы микроклимата, цех по переработке комбикорма. Родительское стадо привезли из Италии. Мясная порода «калфорнийский кролик» была выбрана именно за ее высокопродуктивные качества.

«Успешность, масштабность этого бизнес-проекта возможны при условии, если удастся создать идеальные условия для кролика. А это значит, в помещении, где находятся животные, и зимой и летом нужно обеспечить стабильную температуру +20 градусов. Должна идеально работать система вентиляции, поэтому мы контролируем не

только температуру и влажность, но и уровень аммиака. Имеет значение и количество света, и уровень шума. Кролики должны жить спокойной, размеренной жизнью, кушать, набирать в весе, размножаться», – рассказывает руководитель компании «Есо product» Павел Чувиллин.

По собственному рецепту

Анализируя опыт крупнейших производителей России, Павел понял, что один из самых важных факторов, который необходимо было соблюсти, – это правильное кормление. Не сеном и не зерном, а специальным сбалансированным гранулированным комбикормом, содержащим в себе 24 ингредиента. Тот факт, что такой уникальный корм, ко-

торый в идеале должен быть у быстрорастущего кролика, нельзя было нигде купить, не остановил. Договорились с местным комбикормовым цехом о спецзаказе, корм стали готовить по своим рецептам. Некоторые ингредиенты приходится искать в России и везти за тысячи километров – например, свекловичный жом или кукурузный зародыш. Из травы желательно давать только клевер или люцерну.

Для системного управления производственными показателями используется технология искусственного осеменения. Это позволяет исключить все субъективные факторы, например, когда самка может не подпустить к себе крола. Поэтому окрол у всех самок происходит в один день. Контроль над процессом осеменения позволяет кролиководам доводить количество окролов до 7-8 в год (при размножении в естественной среде – 4 раза). Таким образом одна самка на ферме в год приносит до 70-80 крольчат.

Численность поголовья родительского стада в настоящее время приблизилась к 300. Количество животных для убоя в год превышает 10 тыс. особей (более 15 тонн крольчатин). Розничная стоимость килограмма мяса кролика – 2 тыс. тенге.

«Когда система выстроена и работает, конечно, уже не так сложно. Мы соблюдали все формальности и создавали идеальные условия именно для того, чтобы получить хороший прирост веса. При таком раскладе за два с половиной месяца крольчонок уже достигает забойного веса тушки – 1,3-1,5 кг. Получается, на убой идут кролики-подростки, даже не достигшие полового созревания, поэтому мясо счита-

ется «молочным», – рассказывает Павел Чувиллин.

Не все поняли

По мнению руководителя фирмы, отсутствие конкуренции – это большое преимущество и одновременно проклятие любого стартапа. Ведь путь еще никем не пройден и учиться приходится на своих ошибках. Как и добиваться внимания потребителя.

По словам Павла Чувиллина, самой большой сложностью на первоначальном этапе построения системы продаж было преодоление недоверия со стороны торговой сети. К появлению нового для многих городских жителей продукта были не готовы и сами покупатели.

«Для нашей ментальности кролик – это не массовый продукт, поэтому люди сначала воспринимали его с большой осторожностью. Осложняло дело и то, что во многих городах супермаркеты уже имели опыт реализации кроликов, и он был негативным. Поэтому никто не хотел связываться с нами, несмотря на то, что качество продукции было отличным и кролик, что называется, был «с бумажкой». Мы преодолели это недоверие постепенно, торгуя тушками самостоятельно прямо в торговых центрах. Когда продавцы увидели покупательский интерес, дело пошло», – вспоминает Павел.

В настоящее время, по его словам, замороженная продукция компании из Восточного Казахстана регулярно поступает в магазины Алматы, Нур-Султана, Караганды, Павлодара, других городов страны. В планах на ближайшую перспективу увеличить производственные объемы в четыре раза и выйти на экспортные позиции на российский рынок.

Шкурный интерес малого бизнеса

Еще полгода назад фермеры окупали расходы на доставку мяса говядины в Жезказган продажей шкур КРС. Сегодня транспортные расходы включены в стоимость своей продукции. В результате выросла и цена на мясо.

Людмила УЛЬРИХ, Жезказган

Надо брать про запас

Владелица магазина «Мясной» Лариса Поташева с 2001 года торгует свиной, говяжьей, бараниной, фаршем, мясными полуфабрикатами и заготовками. За годы работы у нее появились постоянные клиенты. Но этим летом возникла угроза растерять часть покупателей. Несколько раз в месяц на прилавке, где клиенты привыкли видеть разложенные куски говядины, им предлагают только баранину. Отсутствуют говяжий и смешанный виды (свинина/говядина) фарша.

«В этом году пришлось поднять цену на говядину с 1400-1600 тенге за килограмм до 1800-2200 тенге, на смешанный фарш – с 1600 до 1800 тенге. А что делать? Поставщики закупочную цену подняли до 1400-1450 тенге за килограмм, а мяса везут мало. Предложение все спрос не покрывает. Да и не все готовы покупать дорогой продукт. Этим летом нередко бывало, что пустует прилавок с говядиной, нечего предложить покупателю. Но мне приходится ждать постоянного поставщика, качество работы которого проверено годами и довольными клиентами», – рассказывает хозяйка магазина.

На рынках жезказганца предлагают говядину вперемешку: когда количество костей равно количеству мяса, по цене 1500-1600 тенге за кг, мякоть – 1800-2000 тенге за кг. На социальной ярмарке, куда для реализации продукции приглашаются фермеры региона, цена килограмма мяса варьируется от 1600 до 1800 тенге. Конечно, чем лучше мясо, тем цены выше.



Фото: Людмила УЛЬРИХ

В целом в стране наблюдается рост цен на мясную продукцию, который составил за год от 5 до 15,2%. В Жезказгане причины называют разные: от роста цен на корма и дизельное топливо до отсутствия прибыли для поставщика.

Выезжали на шкурах

Глава крестьянского хозяйства «Канагат» (поселок Коктенколь) Роман Солодовник поставляет говядину сразу в несколько мясных магазинов Жезказгана и на два рынка уже 6-7 лет. Сейчас он держит 20 дойных коров, 20 коров на продажу и 20 телят на откорм. По его подсчетам, на содержание одной коровы в год уходит до 60 тыс. тенге.

«Вырастить теленка за лето нерезально, на это уходит год-полтора. Если теленок идет на откорм, то мешка отрубей ему хватает на 3-4 дня. 25-килограммовый мешок отрубей стоит 1050-1100 тенге. Цена 5 тонн сена – 70 тыс. тенге», – поясняет г-н Солодовник.

В этом году фермеру приходится прощсе: он сам косит сено. Излишки продает, чтобы покрыть расходы на дизельное топливо, которое за год выросло в цене с 115 до 193 тенге за литр. В город на продажу он везет не только своих коров, но и скупает соседских. В Жезказгане реализует туши оптом по 1400-1450 тенге за килограмм. Весной цены на мясо поднимаются – до

1600 тенге за килограмм. Тогда главе крестьянского хозяйства приходилось скупать его по 1400 тенге.

«В этом году в Жезказгане был скачок цен, и я сдавал розничным продавцам даже по 1600 тенге за кг. Везу в город сразу по 10 туш. Иначе невыгодно. Расходы на дизельное топливо, резку мяса и другие дорожные затраты доходит до 40 тыс. тенге. Еще зимой я покрывал дорожные расходы стоимостью шкур КРС. Одна шкура стоила 5-10 тыс. тенге. Сдал 5 шкур – мои дорожные расходы окупались полностью, и можно было мясо дешевле сбить. А с февраля этого года в Казахстане после запрета на вывоз необработанных шкур КРС я их просто выбрасываю, а дорожные расходы закладываю в стоимость товара. И так теперь делают все», – резюмировал фермер.

Коров по осени считают

Как сообщил руководитель отдела предпринимательства города Жезказгана Кенгирбай Смагулов, сдержать рост цен не удастся. Стоимость кормов для скота выросла за счет роста цен на ГСМ. Чем сложнее фермерам содержать скот, тем меньше реализуется мясной продукции, а это порождает дефицит говядины на прилавках, как результат – спрос на мясо повышает цены.

Открыть свое дело за 500 тысяч тенге

Семья дизайнеров запустила в Караганде цех по изготовлению багета и интерьерных картин. За семь лет они увеличили свой доход почти в 10 раз. Предприниматели рассказали «Курсиву», как из перекупщиков стать производителями и что помогает им конкурировать с Китаем.

Ольга СИВОХА, Караганда

Бывший балхашец Иван Тисс и карагандинка Инна Тисс – дизайнеры компьютерной графики. Семь лет назад молодые люди объединились, создав не только семью, но и общее дело. Вначале это был отдел продаж интерьерных картин и рамок, но уже спустя два-три месяца супруги пришли к выводу, что нужно открывать собственное производство багета и картин.

«Поняли, что это жизненно важная необходимость, иначе тяжело выжить на рынке. И пока были в качестве перекупщиков, успели наладить контакты. Это, конечно, помогло дальше двигаться», – рассказывает предприниматель Иван Тисс.

На закупку первых станков, пилы и резаков, аренду помещения, по словам бизнесмена, потребовалось около 500 тыс. тенге. Остальное оборудование – сбивочные станки и гильотины – супруги закупили по мере поступления средств.

Запустить новый цех помогли оптовики – те самые перекупщики, с которыми предприниматели начинали свое дело. Первые вложения, по словам Ивана, окупались за четыре-пять месяцев. Свой доход предприниматель называть отказался – коммерческая тайна, отметил лишь, что по сравнению с первым годом работы их доход вырос примерно в 10 раз.

В этом году цех перешел в помещение побольше. В штате сейчас четыре человека. В день они могут изготавливать до 30 картин и около 100 рамок. В ассортименте более 40 видов багета. Без



Инна ТИСС:

«Людам очень трудно угодить, особенно если речь идет о портретном изображении. Часто много раз приходится переделывать, чтобы заказчик утвердил результат»

«Производство багета – сфера достаточно эксклюзивная. Когда мы начинали, многие друзья от меня узнавали, что это такое. Сейчас, конечно, больше на рынке такой продукции, но мы свою нишу заняли», – рассказывает Иван Тисс.

Среди индивидуальных заказчиков, по его словам, популярны портреты на холстах в стилях поп-арт, digital art, постеры и панно. В среднем цена на портрет – 10 тыс. тенге. По словам Инны Тисс, в работе с такими заказчиками есть свои нюансы.

«Людам очень трудно угодить, особенно если речь идет о портретном изображении. Часто много раз приходится переделывать, чтобы заказчик утвердил результат», – рассказывает Инна.

Новое направление бизнеса, которое совсем недавно начала развивать семейная пара, – это производство интерьерных эксклюзивных зеркал. Отражательное стекло мастера обрамляют в багеты по индивидуальному эскизу заказчика.

Интерьерные картины, зеркала и багеты, которые производит цех семьи Тисс, реализуются оптом. За семь лет расширился рынок сбыта. Если раньше предприниматели работали только на Караганду, то сейчас отправляют свою продукцию в разные города Казахстана.

посредников. Это выгоднее для обеих сторон», – рассказывает предприниматель.

Конкуренция, по словам Ивана, в этом бизнесе большая. Много подобной продукции – готовых рамок и картин – завозят из Китая. Оставаться на плаву и даже наращивать обороты помогает расширение ассортимента и улучшение качества продукции, а значит, и финансовые вложения.

«Чтобы выходить на новый уровень качества и количества, всегда нужен новый станок, который режет лучше, быстрее, точнее. Поэтому мы постоянно докупаем оборудование. Как только окупается одно, тут же меняем другое. Мы сейчас делаем акцент на изготовление качественной эксклюзивной продукции, которая долго будет украшать дом и ничего с ней не произойдет», – говорит предприниматель.



Иван ТИСС:

«Производство багета – сфера достаточно эксклюзивная. Когда мы начинали, многие друзья от меня узнавали, что это такое. Сейчас, конечно, больше на рынке такой продукции, но мы свою нишу заняли»

В планах семья в будущем открыть отдельную точку продаж собственной продукции. Семейная пара даже разработала проект и нашла подходящую площадку в одном из торговых центров Караганды, но арендная плата, которую запросили владельцы, оказалась слишком высокой. Супруги решили пока расширять имеющийся ассортимент и улучшать качество.

«Непрерывное самосовершенствование – это главное правило бизнеса. И нужно много работать, очень много. На первых порах надо быть готовым посвящать своему делу 24 часа в сутки», – отмечает бизнесмены.

Жаркий импульс для ледяного продукта

Открыты ли зарубежные рынки для казахстанских производителей мороженого?

Согласно исследованиям Euromonitor International, в 2019 году объем продаж мороженого в стоимостном выражении вырос на 9%, до 84,8 млрд тенге, а в количественном – на 3%, до 27 тыс. тонн. Средняя цена за единицу товара увеличилась на 6%. О том, каковы тенденции рынка и что необходимо учитывать отечественным производителям при экспорте продукции, рассказал «Курсиву» международный эксперт отрасли мороженого в СНГ и Европе Дмитрий Докин.

Зарина КОЗЫБАЕВА,
Алматы

С точки зрения Дмитрия Докина, экспортный потенциал у казахстанских производителей мороженого достаточно высок. В частности, по его мнению, у лидера на внутреннем рынке – компании «Шин-Лайн» есть все необходимое, чтобы увеличить продажи своего товара не только внутри Казахстана, но и в других странах.

Сегодня казахстанское мороженое поставляется в Россию,

Монголию, Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан, Азербайджан, Беларусь и Китай. В перспективе компания планирует выйти на рынок Украины.

«Экспорт в Россию увеличился на 40% в натуральном выражении и на 50% в денежном. Но мы очень внимательно смотрим и за рынком в Узбекистане, потому что он самый большой в Центрально-Азиатском регионе. К слову, там у нас очень динамично растут показатели. В текущем году рост составил 280%. Хорошая динамика продаж и в Беларуси. Кстати, там очень удивились, увидев наш продукт. Ведь они ни разу не видели казахстанских товаров. Мы считаем, что будет динамично развиваться и Азербайджан. И мы произвели тестовую атаку на украинский рынок, потому что там тоже очень много потребителей, так же как и в Узбекистане», – рассказал международный эксперт, директор категории мороженого компании «Шин-Лайн» Дмитрий Докин на встрече с журналистами, прошедшей 20 августа.

Особенности китайского потребителя

Эксперт отмечает, что в странах постсоветского пространства продвигать товар и бренд гораздо легче, чем, к примеру, в Китае. Поскольку у жителей Поднебес-

ной свои, только им присущие потребности, поэтому компании, ориентированной на экспорт мороженого, приходится их учитывать. И, конечно, тщательно изучать рынок. «Мы долго его анализировали и пришли к выводу: чтобы иметь там большие объемы и продажи, нужно для китайцев создавать отдельные вкусы и продукты. Им нужно не такое сладкое мороженое, к которому привыкли мы. Когда узбеки пробовали нашу продукцию, они восклицали: «О! Как сладко!», а когда китайцы брали ту же продукцию, они замечали: «О-о-о, как сладко...», – отмечает эксперт.

Еще одной особенностью потребителей КНР являются их привычки. Жители Китая предпочитают покупать мороженое онлайн. А это значит казахстанским экспортерам придется разработать яркие упаковки.

«Да, Китай находится в 240 км от Алматы и там полтора миллиарда населения, это притягательно. Но все непросто, нужно много работать», – подводит итог Дмитрий Докин.

Политика не мешает экспорту

Говоря о Кыргызстане, эксперт отметил, что за семь месяцев текущего года в этой стране наблюдался рост продаж на 54% в натуральном выражении и на 73% – в денежном. Рынок Мон-

голии, по словам г-на Докина, также показывает стабильные продажи с перспективой роста до 25%.

Объясняя, почему другим казахстанским производителям тяжело выходить на другие рынки, к примеру на российский, эксперт подчеркнул, что все дело в знаниях. «Взять хотя бы тот же пломбир. Они не знают, каким он должен быть, как он должен выглядеть. Выйдя на экспорт, конкуренты всего лишь продают свое мороженое, а мы специально изучали рынок и делали продукт именно под него», – говорит Дмитрий Докин.

Не менее интересная ситуация наблюдается и на рынке Украины, куда планирует выйти казахстанский производитель мороженого. Причем, как подчеркнул в комментариях «Курсиву» г-н Докин, экспортировать туда свою продукцию казахстанцам ничто не мешает.

«Если бы мы были российской компанией, то, возможно, имели бы определенные сложности, причем не только сейчас, а гораздо раньше. Вот Nestle – это международная компания, но они долго не выходили на рынок Украины, потому что на упаковке стоял адрес: Московская обл., г. Жуковский. Нас же спасает казахстанское происхождение с корейскими корнями. Когда мы говорим о рынке, в первую оче-



Фото предоставлено компанией «Шин-Лайн»

редь речь идет о потребителях, а они будут голосовать своими кошельками. Мы проводили тестирование своего продукта на Украине, и я могу сказать, что и к нам, и к продукту украинцы относятся очень хорошо», – отметил эксперт.

«Бомба» на рынке

По информации Дмитрия Докина, казахстанские производители мороженого, как и сам рынок, растут примерно на 3% в год. В этом году его объем, по оценкам исследовательского агентства Euromonitor, специализирующегося в области международных стратегических исследований потребительских рынков, достигнет порядка 36–40

тыс. тонн в год. Для сравнения: в России в пересчете на душу населения объемы примерно такие же.

Согласно отчету международного агентства, на казахстанском рынке тройку лидеров по объемам возглавляет компания «Шин-Лайн» – 35% (в деньгах). На втором месте ТОО «Балмуздак» – 18%, на третьем – ОАО «Инмарко» – 11,4%.

Не менее интересен и анализ по лидирующим брендам. Так, мороженое «Бомба» (ТОО «Шин-Лайн») – 13,9% от всех продаж. На втором месте «Белый медведь» (ТОО «Aiza») – 7,3%. Третье место занимает мороженое «Золотой стандарт» компании «Инмарко» – 5,8%.

Национальные бизнес-организации (НБО): доли продаж мороженого и замороженных десертов (в %, по розничной стоимости)

Компания	2015	2016	2017	2018	2019
ТОО «Шин-Лайн»	26,5	33,3	33,5	35,1	35,3
ТОО «Балмуздак»	4,5	9,5	17,9	18,0	18,0
ОАО «Инмарко»	20,1	15,1	11,7	11,4	11,4
ТОО «FoodMaster Ice Cream»	8,4	8,0	8,2	8,1	8,1
ТОО «Asia Holod»	3,6	3,6	7,3	7,3	7,4
ТОО «Aiza»	9,5	9,2	7,0	7,1	7,3
ТОО «Агропродукт Азия»	7,3	7,1	4,6	3,9	3,9
Nestlé SA	10,3	6,1	4,5	4,2	3,9
ООО «Talosto»	2,9	2,1	0,9	0,8	0,5
ООО «Гуливер»	1,5	1,2	0,5	0,4	0,3
Unilever Group	2,2	1,5	0,4	0,2	0,2
Другие	3,2	3,1	3,5	3,3	3,7
Итого:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Euromonitor International



Фото предоставлено компанией «Шин-Лайн»

Чисто национальное мороженое

Глубокая переработка кумыса, производство и реализация мороженого станет новым звеном в развитии семейного бизнеса предпринимателя Серикказы Нурсейта. Его сын Айдын Серикказин придумал, как можно еще использовать традиционный молочный продукт с помощью добавок из ягод, орехов и фруктов.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Есть идея!

Идею по изготовлению особого мороженого Айдын Серикказин почерпнул, просматривая видеоролики в интернете. Предприниматели из соседнего Кыргызстана давно используют национальный молочный напиток для изготовления самых разных видов кисломолочной

продукции. А вот в Казахстане кумыс пока употребляют в основном только как целебный и прохладительный напиток.

«В Кыргызстане мороженое делают не только из кумыса, но и из шубата. Но в Восточном Казахстане верблюды не водятся, а вот кумыс, особенно изготовленный в Абайском районе, высоко ценится во всей республике. Я предложил отцу открыть свое дело по производству мороженого из нашего сырья», – рассказал «Курсиву» Айдын Серикказин.

Сырьем обеспечены

В селе Карауыл Абайского района на подворье Серикказы Нурсейта выращивается шесть голов дойных лошадей. В сутки животновод получает от 35 до 40 литров кумыса.

По словам Айдына Серикказина, для того, чтобы сделать мороженое, нужно использовать только свежий кумыс. Более крепкий молочный напиток уже непригоден.

«Того количества кумыса, которое дает наше небольшое хозяйство, на первом этапе вполне достаточно для приготовления мороженого. Я несколько месяцев разрабатывал рецептуру, пробуя разные добавки: дыню, клубнику, банан, малину и другие ягоды и фрукты. В ближайшие дни подаю документы на товарную экспертизу, чтобы получить сертификат качества продукции. Кроме того, планирую запатентовать свою рецептуру и получить авторские права», – поделился своими планами начинающий предприниматель.

От блендера к фрезеру

Свои эксперименты с рецептурой продукции Айдын Серикказин проводил на кухне своего дома. Небольшие партии готового товара переносил в ручной сумке-холодильнике.

Однако для того, чтобы выпустить мороженое хотя бы малыми партиями для его реализации в точках продаж и супермаркетах Семей, предпринимателю необо-



Фото: Miriam82

димо специальное оборудование: фрезер и витрина-холодильник. Их стоимость на рынке торгового оборудования составляет 370 тыс. и 135 тыс. тенге соответственно. Средства на проект он намерен получить, выиграв грант у госу-

дарства по одной из программ поддержки предпринимательских инициатив молодежи ВКО.

Главное – сбыт

Свою продукцию стартапер намерен реализовывать в од-

ном из супермаркетов Семей. Сейчас он ведет переговоры с администрацией торгового центра. И как только будет получен на руки сертификат качества, первые стаканчики с фирменным мороженым поступят в продажу. Предприниматель предполагает, что стоимость одной порции составит 300 тенге (стаканчик объемом 250 мл). Пластиковые ложки и бумажную упаковку Айдын Серикказин заказывает в Алматы, где они стоят соответственно по 5 и 10 тенге за штуку.

В будущем производитель планирует открыть сеть киосков по продаже мороженого, а также подписать договоры о поставке товара с рядом торговых сетей Семей. По его расчетам, уже в первые месяцы реализации проекта он сможет зарабатывать до 80 тыс. тенге в месяц. В перспективе Айдын Серикказин мечтает открыть музей мороженого – наподобие того, что уже действует в США.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Кто сумеет, тот и пожнет

«Курсив» выяснил, что происходит сегодня на полях в регионах

В этом году в зерносеющих регионах Казахстана уборочные работы начались раньше обычных сроков. Причина – засуха в июле. Так, к примеру, в Актюбинской области из-за жары сегодня лишь 30% посевов зерновых находятся в хорошем состоянии.

По предварительным прогнозам, на севере страны урожайность зерновых составит около 12,8 ц/га. А вот на востоке прогнозируют урожай до 16 ц/га. На западе РК наблюдается сокращение площадей зерновых культур. Здесь крестьянские хозяйства отдают предпочтение овощным и бахчевым культурам. Главный месседж с полей: зерна мало, и оно будет рекордно дорогим.

Не хлебное время

В Казахстане цена на пшеницу может вырасти в два раза по сравнению с 2018 годом. Сельские предприниматели не исключают дефицита зерна из-за низкого урожая. Высокий спрос может увеличить стоимость пшеницы до 90 тыс. тенге за тонну.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

Зерно на убыль

Этой осенью хлеборобы Западно-Казахстанской области соберут сравнительно небольшой урожай пшеницы. Сейчас с полей 20 крупных зерносеющих крестьянских хозяйств намалачивают, в среднем, по 10,4 центнера с гектара. Для сравнения:

средняя урожайность озимых зерновых в 2018 году составила 11,7 ц/га, в 2017 году – 24,3 ц/га, в 2016 году – 26,6 ц/га.

К тому же площади зерновых культур сокращаются. Согласно данным управления сельского хозяйства, за последние пять лет в ЗКО (а область является зоной рискованного земледелия) площади зерновых сократились почти на 71 тыс. га. В 2014 году зерновые тут засеивали на 320,9 тыс. га. В 2018 году территория зерновых составляла 277 тыс. га. В этом году – 249,3 тыс. га.

Пшенице отведено 184,8 тыс. га (в 2018 году – 200 тыс. га), площадь масличных культур составила 78,9 тыс. га, а площадь кормовых культур – 178,1 тыс. га.

Сокращенные площади пшеницы крестьянские хозяйства отдают под картофель и овоще-



Улукбек СУЛТАН, глава крестьянского хозяйства Терентинского района: «К концу уборочной кампании внутренние цены на зерно в Казахстане могут достичь максимально рекордного уровня за последние пять лет – цена за тонну пшеницы поднимется до 90 тыс. тенге»

бахчевые культуры. Их в этом году посадили на 9,6 тыс. га: картофель засеян на 4,1 тыс. га, овощные культуры – на 3,7 тыс. га и бахчевые – на 1,8 тыс. га. Эти культуры дают неплохую

урожайность и не сильно зависят от погоды, говорят фермеры. Например, картофель в этом году собирают по 132,5 ц/га, овощные культуры – по 132,5 ц/га и бахчевые – по 120,8 ц/га.

При этом годовая потребность ЗКО в продовольственном зерне составляет около 112 тыс. т, а в фуражном – не менее 181 тыс. т. По оперативным данным управления сельского хозяйства, на 14 августа 2019 года хлеборобы области убрали 89,8 тыс. га., собрав 93,2 тыс. т зерна.

По информации начальника отдела правового и информационного обеспечения управления сельского хозяйства Ахмета Иксангали, закуп пшеницы в стабфонд пока не производится. «Но закупается социально значимые продовольственные товары по 19 наименованиям, в том числе мука первого сорта. На мукомольных предприятиях области продовольственную пшеницу сегодня закупают (с учетом НДС) по цене от 58 тыс. до 68 тыс. тенге за тонну – в зависимости от качества зерна», – сообщил «Курсиву» Ахмет Иксангали.

Прорастет зерно ценою

Баланс спроса и предложения на рынке зерновых культур обеспечит сам рынок, считает глава крупного крестьянского хозяйства Таскалинского района Улукбек Султан. По его оценке, к концу уборочной кампании внутренние цены на зерно в Казахстане могут достичь максимально рекордного уровня за



последние пять лет – стоимость тонны пшеницы повысится до 90 тыс. тенге.

Предприниматель имеет контракт с Китаем на поставку 300 тыс. т пшеницы, ячменя и семян подсолнуха и внимательно следит за движениями на рынке зерна.

«В ЗКО урожай неважный по сравнению с прошлым годом. В России урожай лучше, но тоже ниже уровня прошлого года. Но и без этих показателей цена на хлеб и муку поднимется, потому что ГСМ дорогие. Если в прошлом году мы их покупали по 128 тенге, то сейчас по 170 тенге за литр. Цена солярия опять поползет вверх. Сегодня пятый класс пшеницы продают по 55 тыс. тенге за тонну, третий класс – по 65 тыс. тенге за тонну. В прошлом году цена была

40 тыс. и 50 тыс. тенге за тонну соответственно», – говорит предприниматель.

Спикер полагает, крестьяне будут придерживать зерно и ждать хорошую цену. Сейчас продажи пшеницы идут лишь потому, что нужно покрывать платежи по лизингу, кредиту и закрывать текущие расходы.

«Хлеборобы, другие игроки зернового рынка ожидают, что в этом году в Казахстане, из-за засухи в Костанайской области, где сторело более 500 тыс. га и очень много хозяйств оказались в кризисе, третий класс пшеницы будет стоить 90 тыс. за тонну. Соответственно повысится цена на муку и следом – на хлеб», – говорит Улукбек Султан.

Согласно официальным данным, запасы пшеницы в АО «НК

УРОЖАЙ-2019. СИТУАЦИЯ ПО РЕГИОНАМ КАЗАХСТАНА

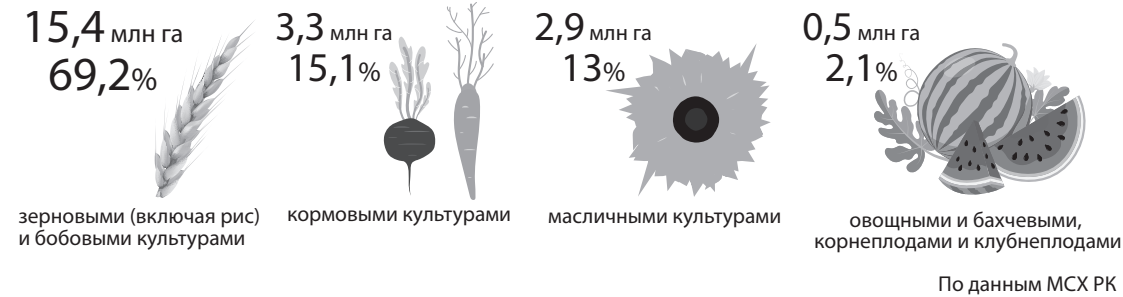
К текущему моменту убрано:



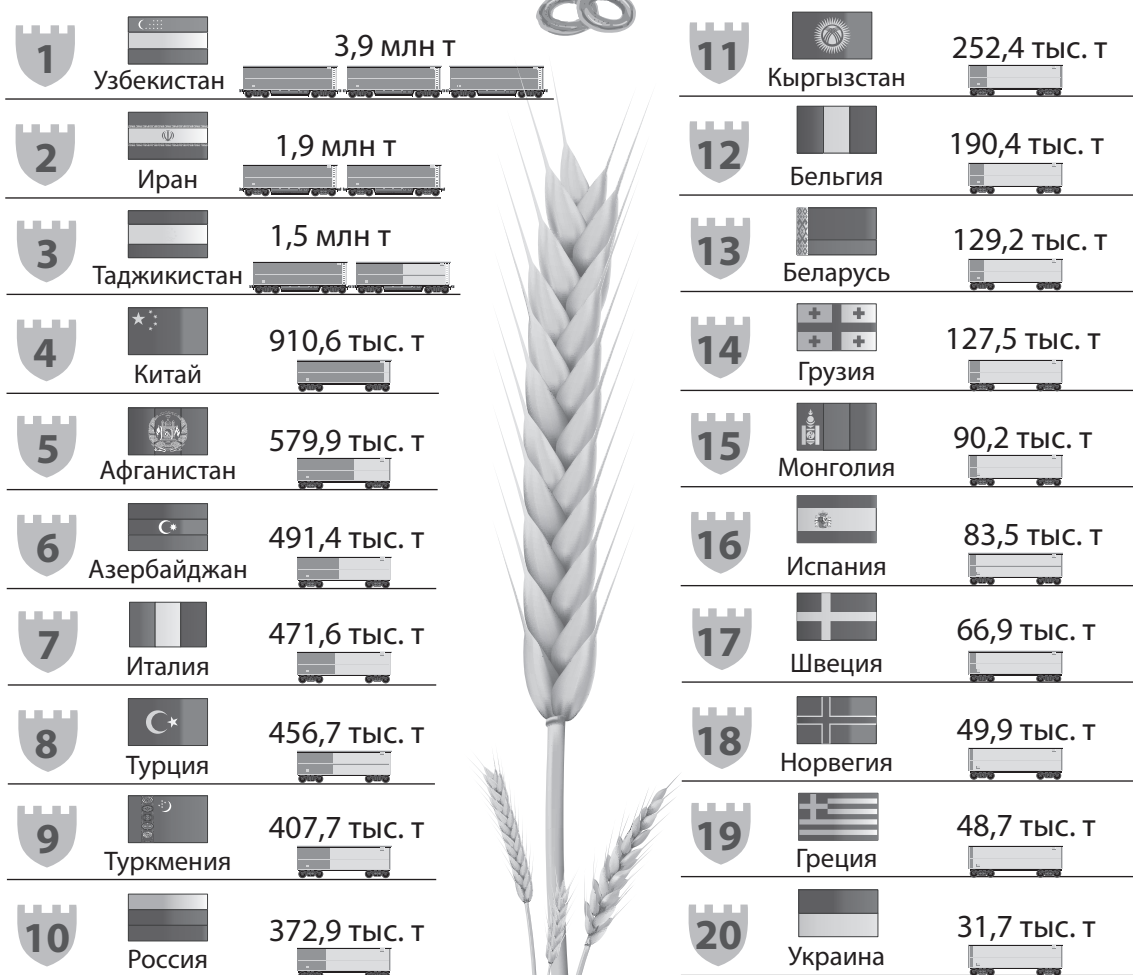
К текущему моменту намолочено:



Было засеяно:



В КАКИХ СТРАНАХ МИРА ЕДЯТ ХЛЕБ ИЗ КАЗАХСТАНСКОЙ ПШЕНИЦЫ



СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПШЕНИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ В 2019 Г. (ЗА ТОННУ)

(данные на 16 августа)



По данным государственного электронного реестра держателей зерновых расписок

Уборочная с надеждой

На юге Костанайской области собирают рекордно низкие 3 центнера пшеницы с гектара

Хлеборобы не надеются на хороший урожай зерна. Из-за сильной жары и отсутствия осадков пятая часть всей площади зерновых культур, или 800 тыс. га, находится в неудовлетворительном состоянии.

Татьяна МОРОЗ, Костанай

Убрать все

В этом году яровой сев в Костанайской области составил 4,7 млн га, из них 84% занимают зерновые культуры. Однако, несмотря на огромную посевную площадь, местные хлеборобы не ждут в этом году солидного сбора. Причина такой ситуации в затяжной засухе – дневные температуры больше месяца держались в пределах +40 градусов. Дождей выпало почти на 40% меньше, чем обычно. Как итог – пятая часть всей площади зерновых культур сейчас в неудовлетворительном состоянии, 46% – в удовлетворительном, 34% – в хорошем. В регионе на месяц раньше начали уборочную кампанию, и аграрии намерены убрать все, что выросло.

В восьми районах области, где уборочная уже идет, озвучили результаты первых намолотов. К примеру, глава ТОО «Алтынсарин» в Камыстинском районе Борис Князев сетует, что сейчас собирают лишь по 3 центнера с га. При этом зерно с полей низ-

корослые, изреженные посевы технологически крайне сложно и затратно. «После 1975 года это худший год в моей практике. Мы молотим все. Если не зерно, то хоть фураж соберем. Зерно низкое, щуплое, плохо вымолачивается. Мы добавляем оборот, но таким образом увеличивается до 12% количество дробленого зерна. Есть большая опасность, что мы не сможем получить хорошие семена. Их выход на спецучастках низкий – 55% всего», – рассказал корреспонденту «Курсива» Борис Князев.

По его словам, в хозяйстве уже принято решение недостаток семенного материала восполнить за счет товарного зерна. Но при этом возникает опасность низкой всхожести и жизнеспособности семян нового урожая. Поэтому все, что засыпается сейчас в закрома ТОО «Алтынсарин», проверяется на качество. Уже заключены договоры с лабораториями.

Что посеять в 2020-м?

О возможном дефиците семян говорят и в областном управлении сельского хозяйства и земельных отношений Костанайской области. Всего региону на 2020 год нужно 530 тыс. тонн, но уже сейчас сельхозтоваро-

производители Камыстинского, Денисовского, Аулиекольского районов прогнозируют нехватку. Речь может идти о 60 тыс. тонн.

«В связи с низкой урожайностью в хозяйствах юго-западных районов возможен недобор посевного материала. Поэтому уже сейчас необходимо заключать договоры по недостающим объемам с работающими в северных и центральных районах области элитно-семеноводческими хозяйствами», – отметил руководитель госоргана Жансултан Таукенов.

При этом чиновник подчеркивает, что в этом году сельские предприятия все агротехнологические мероприятия провели на должном уровне: и закрытие влаги, и предпосевную обработку.

«Было внесено почти 45 тыс. тонн минеральных удобрений на площади 805 тыс. га, что вдвое больше, чем в 2018 году. Все семена были кондиционными. Высеяно семян высших репродукций 223 тыс. тонн, второй и третьей репродукций высеяно 278 тыс. тонн, или 51%. Посев произведен в оптимальные сроки – с 15 мая по 3 июля. Повсеместно в хозяйствах были получены дружные всходы», – перечислил Жансултан Таукенов.

Таблица средней урожайности зерновых культур в Костанайской области

год	1984	1989	1991	1993	1995	1996	1998	2004	2010	2012
ц/га	2,4	6	3	8	4	7	3	8	8	6

По данным регионального акимата

На уровне прошлого года Аграрии ВКО ожидают урожая зерновых до 880 тыс. т



Фото из архива «Курсива»

«Продкорпорация» составляют порядка 500 тыс. т зерновых. Этого, по мнению главы крестьянского хозяйства, хватит примерно на месяц сдерживания цен.

«Нужно как минимум около 3–4 млн т, чтобы продержать сезон со стабильными ценами. Государство, конечно, выход найдет. Будут субсидировать, закупать»

Но, скорее всего, в итоге холдинг «КазАгро» получит убытки – купить пшеницу они вынуждены будут дорого, а продавать – дешево. Этот сценарий наиболее вероятный. Продкорпорация для безопасности должна закупать до 5 млн т пшеницы. Потом частями сбрасывать, плюс есть государственные обязательства

на поставку зерна другим странам, которые нужно выполнять», – предложил свой сценарий развития событий Улукбек Султан.

В официальных структурах к прогнозам итогов уборочной кампании подходят осторожно, предпочитая ждать окончательного сценария развития событий. Но к росту цен на пшеницу уже готовятся все.

«Мы планируем осуществить реализацию муки в случае принятия акиматом области решения о проведении товарной интервенции – чтобы сбить ажиотаж и не допустить повышения рыночных цен. Сегодня в стабфонде области есть 200 т муки. Розничная цена будет ясна в момент принятия решения», – рассказали «Курсиву» в социально-предпринимательской корпорации (СПК) «Орал».

Неустойчивая погода весной и засушливое лето дали повод поволноваться всем крестьянам Восточно-Казахстанской области. Ожидается, что в некоторых районах урожай зерновых культур будет несколько ниже, чем в последние три года. Однако, по прогнозам сельхозтоваропроизводителей ВКО, объемы собранного на их полях зерна будут на уровне 2018 года и составят около 16 ц/га.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

По информации исполняющего обязанности руководителя отдела растениеводства, земледелия, механизации и мелиорации управления сельского хозяйства ВКО Карлыгаш Нурихановой, в 2019 году посевные площади области были увеличены на 38 тыс. га и составили 1356,2 тыс. га.

Благодаря субсидированию со стороны государства аграрии стали отдавать предпочтение посеву зерновых культур первого и второго классов. По данным управления сельского хозяйства ВКО, именно эти сорта заняли долю в 91% от общего количества посевного материала. При этом 65% семян относятся к категориям элиты, первой, второй и третьей репродукции.

Однако погода внесла свои существенные коррективы в прогнозы на урожай 2019 года.

«В этом году была долгая холодная весна. Дожливая погода продержалась до конца июня. Зато июль был очень жарким и засушливым. За весь месяц выпало совсем незначительное количество осадков. Все это повлияло на урожай. Пшеница пересохла», – рассказал «Курсиву» руководитель отдела сельского хозяйства Бородулихинского района ВКО Ахмет Байжуманов.

По его словам, по итогам двух недель уборочной страды по-



Ахмет БАЙЖУМАНОВ, руководитель отдела сельского хозяйства Бородулихинского района ВКО

казатель урожайности района составил только 7 ц/га по яровым культурам и 15 ц/га по озимым. Хотя в последние годы крестьянские хозяйства, например Бородулихинского района, который всегда считался житницей Восточного Казахстана, добивались урожая зерновых до 12 ц/га по яровым.

На текущий момент здесь убрали лишь 25 тыс. га, или 16% от посевных площадей. В этом году было засеяно 320 тыс. га полей, из которых 150 тыс. были отданы под зерновые культуры: пшеницу, рожь, овес, гречиху и зерновую кукурузу. На 126 тыс. га произрастают такие масличные культуры, как подсолнечник, рапс, лен, чечевица и соя. Остальные 44 тыс. га заняли посевы многолетних трав и бахчевых культур.

В среднем, по прогнозам специалистов, к концу уборочной кампании в Бородулихинском районе будет собрано от

Как сообщает Министерство сельского хозяйства РК, по состоянию на 19 августа 2019 года убрано 103,3 тыс. га (39,7%), намолочено 2025,2 тыс. т, средняя урожайность составила 19,5 ц/га

120 до 130 тыс. т зерновых. Для сравнения: в прошлом году было собрано 150 тыс. т.

Впрочем, по данным управления сельского хозяйства ВКО, урожай области может составить 880 тыс. т при средней урожайности 16 ц/га. Объем валового сбора зерновых останется на уровне прошлого года.

Что же касается масличных культур, то здесь урожай прогно-

зируют даже больше прошлогоднего показателя: 582 тыс. т против 550 тыс. т соответственно.

Внутренний рынок в приоритете

Основной объем произведенной продукции главы крестьянских хозяйств ВКО направляют на внутренний рынок. В области работают семь хлебоприемных предприятий – элеваторов и мукомольно-комбикормовых производств, которые расположены в Усть-Каменогорске, Семее, а также в районах: Алтай, Шемонаихинский и Бородулихинский.

Излишки зерна экспортируются за рубеж. По информации, предоставленной «Курсиву» филиалом АО «КТЖ – Грузовые перевозки» – «Восточно-Казахстанское отделение грузовых перевозок», в период с 2017-го по 2019 год объем отгрузки зерна товаропроизводителями ВКО только возрастает. Так, если в 2017 году грузооборот зерновых кластеров ВКО составлял 2 409 млн т/км нетто, то в 2018 году он возрос до 2 543 млн т/км нетто. За семь месяцев 2019 года объем грузовых перевозок зерна достиг показателя 1 456,9 млн т/км нетто.

Казахстан экспортирует зерно в США, Нидерланды, Бельгию, Корею, Испанию, Турцию, Вьетнам, Беларусь, Украину и Россию.

Сделки по пшенице на ЕТС с 12 по 16 августа

Товар	Тонны	Тенге за тонну	Тенге	Условия поставки
Пшеница 3 класса	8318	63000	524034000	EXW
Пшеница 3 класса	4908	62000	924296000	EXW
Пшеница 3 класса	20000	70000	1400000000	CPT
Пшеница 3 класса	20000	70000	1400000000	CPT
Пшеница 3 класса	9006	62000	558372000	EXW
Пшеница 3 класса	2594	62000	160828000	EXW
Итого	74826		4967530000	

На одном рисе и без воды

В Кызылординской области, являющейся главным производителем риса в стране, не могут увеличить его посевы из-за недостатка воды и ограниченных площадей орошаемых земель. Селекционная работа, несмотря на растущий спрос на зерно, перестала финансироваться.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ, Кызылорда

Воды мало – земли много

При растущем спросе и наличии свободных земель в Кызылординской области невозможно сразу увеличить посевные площади под рис. Одна из главных причин – нехватка поливной воды. По словам исполняющего обязанности начальника управления сельского хозяйства Кызылординской области Сеилбека Нурымбетова, в регионе ограниченные надземные водные ресурсы и существует зависимость от объема воды, поступающей из соседних государств.

«Единственный источник воды у нас – это река Сырдарья. Мы находимся в низовье реки. Сток формируется в Кыргызстане, идет через Узбекистан, где много посевных площадей, больше население», – пояснил спикер.

На сегодня в Коксарайском и Шардаринском водохранилище накоплено около 7 млрд кубов. Помимо кызылординцев, этими запасами воды пользуются дехкане Туркестанской области. Выделенного объема хватит на полив 88 тыс. га риса и других

сельхозкультур. В 2018 году воды было на 1 млрд кубов меньше, в результате чего дефицит коснулся 2,5 тыс. га. На еще 600 га, куда вода не дошла, рис не созрел. В этом году воды достаточно, и это позволило увеличить площадь посевов на 1 тыс. га – до 88 тыс.

Как отметил собеседник, есть еще одна проблема, препятствующая увеличению посевов риса. В регионе 240–250 тыс. га орошаемых земель, из них около 50 тыс. по разным причинам не используются. В советское время часть этих земель поливали с помощью насосов. Сегодня, при существующих ценах на ГСМ, использовать насосы затратно. Поэтому весь рис в регионе поливается самотеком. Используется 180–190 тыс. га.

Чтобы постепенно довести площадь посевных земель до 300 тыс. га, в 2020 году планируется начать строительство двух водохранилищ для сбора воды в осенне-зимний период общим объемом свыше 2 млрд кубов.

Рентабельно

Сегодня сумма затрат на 1 га риса составляет в среднем 250–300 тыс. тенге. Согласно нормативам КазНИИ рисоводства им. И. Жахаева, в эту сумму входят зарплата, затраты на семена, ГСМ, удобрения, гербициды, фунгициды, амортизацию, ремонт и запчасти, электричество, воду, транспортные услуги (посев и подкормку с помощью авиации). При условии, что с 1 га соберут 45–50 центнеров риса.

«Если с 1 га мы получим 4,5–5 тонн риса сырца, после обработки останется около 2–2,5 тонн крупы, отнимаем затраты на переработку и упаковку, умножаем на 180–200 тенге за килограмм, получается 450–500



Фото: zendograph

тыс. тенге. Плюс производители выигрывают объемом посевов и реализацией других продуктов переработки риса – муки, сечки и т. д. Но не все хозяйства имеют возможность переработать рис. Многие фермеры реализуют рис-шала, который стоит от 65 тенге за килограмм и выше», – представил расчеты спикер.

Рис – по науке

В НИИ рассказали еще об одной проблеме в сфере рисоводства: с 2017 года в Кызылординской области приостановлено финансирование селекции риса. Как поведал исполняющий обязанности генерального директора института Бахытжан Дуйсембеков, в 2018 году из-за погодных условий в Приаралье

у многих фермеров не созрело около 40% риса. По большей части это российские сорта «Лидер», «Янтарь», которыми засеяны 70–75% посевных земель. Они созревали дольше, чем длились жаркие дни в прошлом году.

«В Приаралье изменяется климат. В 2018 году из-за затяжной весны рис сеяли в мае, хотя всегда начинали сеять в апреле. В полях стоял хороший урожай, но он не созрел полностью к началу уборки. «Лидер» созревает 125 дней, а нам нужен сорт с более короткой вегетацией в 105–110 дней», – комментирует ученый.

До 2006 года в регионе сеяли сорт «Маржан». Но несоблюдение агротехнологий выращивания привело к тому, что он заболел пирикулярриозом. Фер-

меры в погоне за прибылью и экономией стали нарушать технологию севооборота. Появившийся с 2008 года «Лидер» тоже стал болеть из-за несоблюдения технологии выращивания.

К слову, российские сорта «Лидер», «Янтарь», «Новатор» способны дать при соблюдении агротехнологий до 90 центнеров с гектара. Кызылординцы каждые три года закупают в России элитные семена на 140 млн тенге, плюс платят 5% royalties. Фактически при наличии в регионе целого НИИ рисоводства, который раньше обеспечивал семенами хозяйства, в республике прекратили финансирование селекции риса, отдав предпочтение трансферу технологий.

«И это вместо того, чтобы развивать семеноводство и селекцию риса в Кызылординской области. В 2017 году работы по селекции остались без финансирования, в рамках объявленного конкурса. Хотя прежде существовал целевой заказ от государства», – сетует г-н Дуйсембеков.

Впрочем, несмотря на отсутствие достаточных средств, ученые самостоятельно разрабатывают новые сорта риса. Так, появились три новых сорта – «Сыр сулуь», «Айгерим», «Салима-1». «У «Сыр сулуь» срок вегетации 110–115 дней, что вызвало большой интерес местных аграриев. Сегодня «Красавицу Сыр» посеяли пять хозяйств, чтобы получить семена. Укос отечественного сорта начнется 23 августа», – делится ученый.

В 2018 году из-за холодного лета его уборка началась 5 сентября. Всего было произведено 181 тыс. тонн риса, 86 тыс. из них ушли на экспорт в восемь соседних стран. В этом году рис созрел в срок.

80 тыс. тенге – стартовая цена на пшеницу,
130 тыс. тенге – на масличные культуры

Ситуацию еще не называют критической, но аким области Архимед Мухамбетов на последней встрече с аграриями поручил тщательно вести учет посевного материала и в случае, если в хозяйствах будут лишние семена, договариваться о продаже их внутри области, а не за ее пределами.

Зерна меньше, цены выше

Лучше складывается прогноз на урожай в северных районах области. Там хлеборобы рассчитывают собрать примерно 10 центнеров с га и получить существенную прибыль. Уже сейчас озвучиваются высокие закупочные цены. По официальным данным акимата Костанайской области, стартовая цена на пшеницу третьего класса формируется в районе 80 тыс. тенге, на масличные – 100–130 тыс. тенге. По прогнозам специалистов регионального управления сельского хозяйства цены на зерно будут только расти. Об этом говорят с оглядкой на ситуацию в России, где в центральной черноземной части, на Среднем Поволжье, в Оренбургской и Челябинской областях тоже случилась засуха.

Большинство костанайских аграриев не комментируют ход уборочной кампании. Говорят, что при благоприятной погоде планируют завершить ее в течение 30 дней, а о полученном урожае расскажут лишь тогда, когда он окажется у них в закромах.

Цена искусства

Можно ли в Казахстане умение рисовать превратить в прибыльное дело?

От 7 до 100 тыс. тенге стоят картины петропавловских мастеров кисти. Цена отражает не только художественную ценность изделий, но и материальные затраты. Краски и холсты сейчас не дешевы. «Курсив» выяснял, может ли сегодня написание пейзажей и портретов приносить достойные заработки.

Павел ПРИТОЛЮК,
Петропавловск

Что и за сколько

Казахстанские агрегаторы объявлений демонстрируют, что цены на художественные работы петропавловских мастеров сильно разнятся. Минимальная стоимость картины – 7 тыс. тенге. Такая работа, как правило, выполнена акриловыми красками на холсте, установленном в подрамник.

Хороший набор разных цветов акрила стоит, согласно информации с сайта satu.kz, более 5 тыс. тенге. Обычные подрамники с холстом можно приобрести за 2 тыс. тенге. Без холста – от 800 тенге за штуку. Картины размером 45 на 55 см и 40 на 60 см авторы оценивают в диапазоне от 14 до 16 тыс. тенге. Встречаются варианты по цене от 70 до 80 тыс. тенге. Максимальная же стоимость за композицию по Петропавловску, если верить объявлениям, составляет 100 тыс. тенге.

А если автор использует масло, то это тоже достаточно затратный материал. Один тюбик масляной краски стоит от 600 до 1 тыс. тенге и больше. Наборы могут достигать в цене и 70 тыс. тенге, а то и выше.

Художники больше не бедные?

Зарабатывать на рисунках можно, считает автор из Петро-



павловска **Станислав Алерт**. Главное – умение себя показать.

«Помимо работ на заказ стабильным источником доходов может стать сотрудничество с дизайнерскими агентствами. Еще больше возможностей авторам предоставляет интернет. Особенно мастерам, помимо кисти и красок освоившим графический дизайн. Такие навыки востребованы. Они нужны, к примеру, для разработки внешнего вида веб-сайтов, рекламных баннеров, фирменного стиля, обложек для печатных изданий, интерфейсов компьютерных игр», – рассказал «Курсиву» художник.

На специализированных платформах работодатели предлагают живописцам в среднем от \$200

до \$3 тыс. в месяц. Кроме того, в интернете есть множество онлайн-аукционов, проинформированный спикер. Зарабатывают они на процентах с продажи работ. Правда, некоторые платформы берут до 50% от стоимости реализуемого арт-объекта. Зато авторские права на большинстве ресурсов остаются за художником.

На сайте российской интернет-галереи gogetart.art размещен калькулятор оценки картин. Так, к примеру, если художник потратил на материалы 10 тыс. тенге, написал портрет на полотне размером 55 на 65 см, при этом не имеет художественного образования и опыта участия в выставках, то его работа будет оценена в сумму выше 30 тыс. тенге. Но, при наличии диплома

и относительной известности среди коллег по цеху, ту же самую картину ресурс оценивает почти в 100 тыс. тенге. Значительно увеличить в стоимости результат собственного творчества может автор, чьи полотна были когда-то выкуплены в частные коллекции.

Подобная онлайн-галерея имеется и в казахстанском сегменте интернета. На портале art-auction.kz размещены произведения мастеров любых жанров. Ценовой диапазон представлен на ресурсе полотен начинается от 18 тыс. тенге и доходит до полумиллиона.

В приоритете – уличный арт

Станислав Алерт сегодня один из самых востребованных ху-

дожников в Петропавловске. Начинать с граффити, прежде чем пару лет назад взялся за ремесло более обстоятельно. Он стал расписывать стены и фасады, а также писать портреты на заказ. Последнее направление сейчас в большей мере востребовано среди студентов. Например, в качестве подарков для близких. Потому, имея такую клиентскую базу, расценки приходится ставить небольшие – от 7 тыс. тенге. Для многих молодых мастеров, как считает спикер, такой заработок вполне приемлем.

«Столь небольшая стоимость продиктована тем, что подрамники и холсты я делаю самостоятельно. Моя позиция такова – чем больше картин, тем лучше. В месяц удавалось продать

максимально пять-шесть работ. Но в последнее время портреты у меня не в приоритете. Стало сложно добыть некоторые расходные материалы, которыми пользовался ранее. Например, полотна. Готовые в специализированных магазинах стоят достаточно дорого», – отмечает художник.

А вот роспись стен и фасадов он считает более перспективной. Заказчиками выступают предприятия и кооперативы собственников квартир. Стоимость, опять же, варьируется в зависимости от сложности и затраченных материалов. Также нужно учитывать время – на создание одного стрит-арта может уйти от нескольких дней до пары недель.

«На стенах проще определять размеры рисунка и удобнее писать в принципе. Закладываю в цену расходные материалы, которых уходит очень много, поскольку масштабы совершенно другие. Колеровка цветов, стоимость красок – все это входит в итоговую стоимость. Но есть и другие факторы, которые могут повысить или снизить конечную цену. Например, в одном из кафе за работу запросил всего 25 тыс. тенге. Потому что трудиться было комфортно, как со стеной, так и с самими заказчиками», – рассказал Станислав Алерт.

Еще одним плюсом данного формата молодой автор называет то, что масштабный стрит-арт востребован сейчас и госорганами. В последнее время в административном центре СКО активно ведется кампания по борьбе с граффити, рекламирующими наркосайты. К этой деятельности привлекают и местных художников. Для авторов это тоже своеобразная реклама, резюмирует Станислав Алерт. На сотрудничество с госорганами мастера кисти идут как на принципах волонтерства, так и на гонорарной основе.

Пляж на замке

В ВКО застраиваются водоохранные полосы побережья водохранилища

На небольшом участке побережья Бухтарминского водохранилища в ВКО впервые за многие годы установили публичный сервитут. Владельца одного прибрежного гектара в Голубом заливе принудили убрать забор и отменить плату за подход к воде. Создан прецедент, который пока является исключением. Ведь километры земли в водоохранных полосах Бухтармы представляют собой застроенную территорию, и доступ к ним закрыт воротами и шлагбаумами.

Ирина ОСИПОВА,
Усть-Каменогорск

«Войны» соседей

17 августа вступило в законную силу постановление акимата района Алтай Восточно-Казахстанской области об установлении права ограниченного целевого пользования (иными словами, публичного сервитута) на земельном участке возле дома отдыха «Голубой залив». До этого времени по распоряжению владельца земли, руководителя ТОО «Голубой залив» **Кульжиян Уразбаев**ой, со всех посетителей других баз, дач, жителей многоэтажек поселка Новая Бухтарма за вход на пляж брали от 300 до 500 тенге.

По Земельному кодексу публичный сервитут устанавливается либо по решению местного акимата, либо постановлением суда. В этом случае был использован первый вариант. По поручению главы региона **Данияла Ахметова** акимат района Алтай восстановил права отдыхающих на доступ к воде, положенные им по закону.

История многолетних жалоб получила широкий обществен-



В некоторых районах ВКО к водоёмам нельзя подойти – территорию закрыли владельцы прибрежных участков.

ный резонанс и дошла до акима области только потому, что в активной борьбе принял участие бизнесмен, имеющий личные интересы в этом вопросе. **Сергей Актентьев**, владелец соседней баз, дач, жителей многоэтажек поселка Новая Бухтарма за вход на пляж брали от 300 до 500 тенге. По Земельному кодексу публичный сервитут устанавливается либо по решению местного акимата, либо постановлением суда. В этом случае был использован первый вариант. По поручению главы региона **Данияла Ахметова** акимат района Алтай восстановил права отдыхающих на доступ к воде, положенные им по закону.

Владелица ТОО «Голубой залив» уведомила о вступлении в силу нового постановления о публичном сервитуте до сих пор не получила. В интервью корреспонденту «Курсива» **Кульжиян Уразбаева** сказала, что пока не решила, будет ли оспаривать данный документ в суде. Тем не менее забор на спорной территории убрали, проход освобожден.

«После жалобы владельца дома отдыха «Голубой залив» в ПП «Атамекен» по ВКО члены регионального совета РПП пришли к мнению, что сервитут должен быть установлен, но только при отведении общедоступного пляжа для отдыхающих «дикарями», – сообщила пресс-секретарь РПП **Христина Дорошенко**.

Показали пример

Независимый эксперт в области права, экс-руководитель территориальной земельной инспекции ВКО **Владимир Соловьев** отмечает, что после установления публичного сервитута на каком-либо определенном земельном участке побережья по его примеру можно открыть для прохода и остальную территорию побережья, занятую частниками. Ведь согласно Водному кодексу каждый человек имеет право доступа к водоёму.

Серьезным нарушением, влекущим запрет на проход по частной территории, является сам факт продажи земли рядом с водой. В ответе на запрос «Курсива» руководитель Ертисской

бассейновой инспекции по регулированию использования и охране водных ресурсов (ЕБИ) **Казымбек Баймагамбетов** поясняет, что согласно Водному кодексу водоохранная полоса – а это 35 метров от воды – относится к землям водного фонда и находится в государственной собственности. Как гласит статья 125 указанного закона, строительство и эксплуатация зданий на этой земле вообще запрещены. Но для этого местные исполнительные органы должны определить эти самые полосы и принять соответствующее постановление.

На побережье Бухтарминского водохранилища на достаточной большой территории близ Голу-

бого залива берег был застроен еще в 2002 году, когда водоохранные полосы не были закреплены законодательно. Данную информацию подтверждает исполняющий обязанности руководителя управления земельных отношений ВКО **Даулет Сарманов**. То есть, запрет на строительство был принят постфактум, когда здания уже стояли.

Однако на остальной территории – в туристической зоне близ села Алтайка (район Алтай), в Кокпектинском районе ВКО – строения рядом с водой появились совсем недавно. Хотя в первом случае водоохранные полосы были определены в 2017 году, во втором – в апреле этого года. На фото, сделанных журналистом «Курсива», хорошо видно, что дома, бани возведены гораздо ближе, чем в 35 метрах от воды. И доступ к пляжам на некоторых участках перекрыт бетонными заборами как с земли, так и с моря. Все фотоматериалы редакция передала в управление земельных отношений ВКО. Даулет Сарманов пообещал, что со своей стороны сотрудники управления проведут анализ предоставления земель вдоль береговой линии Бухтарминского водохранилища в этих двух районах.

Как быть отдыхающим, если дорога к морю перекрыта воротами, доступ к побережью закрыт? С таким вопросом мы обратились к представителям госорганов. Отвечая на него, **Казымбек Баймагамбетов** сделал ссылку на Водный кодекс, который запрещает ограничение доступа к водным объектам. Это является административным правонарушением, а значит, нужно обращаться в органы внутренних дел. Но пойдут ли туристы, мечтающие в жару искупаться в море, на то, чтобы стоять перед закрытыми воротами в течение двух-трех часов в ожидании полицейских, принявших вызов? Вопрос открытый.