



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:

IPO SHEWORK – ОДНО ИЗ САМЫХ ОЖИДАЕМЫХ В 2019 ГОДУ

стр. 4

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА:

ЕВАНГЕЛИСТ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

стр. 5

ТЕНДЕНЦИИ:

COLLECTING PEOPLE

стр. 8

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ:

ДОСТАТОЧНО ЛИ ВЫ ГИБКИ ДЛЯ «ГИБКОГО» МЕНЕДЖМЕНТА?

стр. 10

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

В тени второго уровня

Инвестбанкиры просят либерализации фондового рынка Казахстана

Казахстанские инвестбанкиры говорят о необходимости реформирования фондового рынка Казахстана, ожидая от власти либерализации. «Курсив» опросил профессиональных участников, определив потенциальные точки роста рынка.

Например, инвестбанкиры говорят о том, что банковские кредиты как источник финансирования бизнеса все еще безальтернативны. Ни среднему, ни тем более крупному бизнесу фондовый рынок, к сожалению, не в состоянии предложить длинные дешевые деньги.

Другое мнение – для развития фондового рынка необходимо ускорить процесс по передаче пенсионных активов в управление частным компаниям. Дополнительным толчком к развитию отечественного фондового рынка стало бы, конечно, возобновление программы «Народное IPO». Полагаясь на успешный опыт предыдущих «народных» размещений акций таких компаний, как «КазТрансОйл» и КЕГОС, а также на прошлогоднее первичное размещение акций «Казатомпрома», можно с уверенностью сказать, что спрос населения на новые размещения будет высоким.

Критичным остается вопрос количества участников фондового рынка. Инвестбанкиры считают, чтобы число эмитентов росло, выпуск ценных бумаг должен быть менее сложным, чем получение кредита в банке.

Важнейшая проблема, которая до сих пор напоминает о себе на рынке, – это защита прав миноритарных инвесторов. Когда будет юридическая и понятийная основа, рынок начнет работать сам по себе, уверены инвестбанкиры.

В целом опрошенные участники рынка хотят, чтобы казахстанский рынок ценных бумаг как индустрия стал глобально конкурентоспособным. То есть чтобы казахстанский брокер мог бы предложить своим клиентам тот же самый спектр услуг, который сейчас предлагают британские, американские, европейские брокеры.

> стр. 6

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 3 2019

Свободу овощам!



Фото: Shutterstock/artist Ju Duoqi

Сформировать пул добросовестных производителей плодоовощной продукции и обеспечить им «зеленый свет» на пути к выходу на рынки ЕАЭС намерены в Министерстве торговли и интеграции РК. Таким образом Минторг хочет снизить цены на овощи и фрукты.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Основной двигатель инфляции в республике в этом году – плодоовощная продукция. Снизить влияние этого фактора торговое ведомство предлагает за счет создания на центрально-азиатском направлении пула производителей товаров (в том числе из стран, не являющихся членами ЕАЭС). Эти производители получат возможность без задержек поставлять свою продукцию на рынки Евразийского экономического союза. По мнению министра торговли **Бахыта Султанова**, единая система дистрибуции позволит, во-первых, обеспечить стабильность цен и стабильность качества поставляемых на рынки овощей и фруктов, а во-вторых, значительно снизить инфляцию (в долгосрочной перспективе).

Дорогая задержка

Предложенная схема будет работать эффективно, только если в числе прочих будут устранены и таможенные барьеры. Для Казахстана и Кыргызстана как членов ЕАЭС их не существует, но большая доля плодоовощной продукции идет из Узбекистана. Именно она подлежит растаможке, которая, по выражению главы Министерства торговли и интеграции, «съедает» много времени. А в случае со скоропортящейся продукцией «съедает» и часть самого продукта – стоимость этой части затем закладывается в цену того товара, что до потребителя все-таки доехал.

По оценке предпринимателей, которые поставляют плодоовощную продукцию на рынки РК, потери в пути составляют от 20 до 40% груза, а иногда доходят до 75-80%. Усугубляет ситуацию отсутствие налаженной схемы сбыта внутри страны. «Когда продукция с юга идет, на границе проблемы: по 150-200 машин стоят на границах. Если едет холодильная камера с виноградом, а таможенник ее открывает, то проникновение кислорода уже дает 20% потери.

> стр. 2

Аэропорт Шереметьево недоступен

Почему Air Astana переводит московские рейсы в Домодедово

С 27 октября казахстанская авиакомпания Air Astana переводит свои московские рейсы из аэропорта Шереметьево в Домодедово. Число рейсов не изменится: 11 в неделю из Нур-Султана и 14 (летом – 16) – из Алматы. В Шереметьево из Казахстана продолжит летать Аэрофлот, во Внуково – SCAT, в Жуковский доставят самолеты «Уральских авиалиний».

Георгий КОВАЛЕВ

Air Astana меняет аэропорт базирования в Москве, и эти изменения коснутся большого числа клиентов, которые привыкли планировать поездки с учетом прибытия в Шереметьево. Например, из Шереметьево есть платная дорога до Москвы, и пассажиры бизнес-класса, которым нравилось ее использовать, не слишком довольны необходимостью пересаживаться в «Аэроэкспресс» из Домодедово. Последний, кстати, с недавнего времени, скорее, теряет клиентов в лице

авиакомпаний, чем привлекает. Зачем Air Astana прерывает сотрудничество с Шереметьево? «Курсив» опросил участников рынка авиаперевозок.

Air Astana: в поисках новых возможностей

В авиакомпании Air Astana решение о смене Шереметьево на Домодедово охарактеризовали как «самостоятельное», объяснив, что переход связан с возможностями, которые предоставляет инфраструктура Домодедово.

> стр. 2



Фото: Shutterstock/Kittikon Yoksap

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

AL-FARABI AVE

WALL ST

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



Foto: Shutterstock/Mihai Andritoiu

Свободу овощам!

> стр. 1

Потом приезжает на рынок Нур-Султана и пытается найти себе дистрибьютора или оптового покупателя – в этом ожидании еще 20% товара подвергаются порче. Пока реализация начнется, виноград становится вялым. Из пяти КамАЗов, которые доезжают до того же Нур-Султана с овощами, один-два уже с некондиционной продукцией, которая выбрасывается, а цена ее ложится на потребителя», – констатирует министр.

Почему казахстанский Минторг заботится о российском рынке

Предложенная Минторгом РК схема предполагает не только формирование списка поставщиков плодоовощной продукции, за которыми не будет числиться налоговых и таможенных «грехов» на родине (по-другому получить

«зеленый коридор» на границе не получится), но и разворачивание сети оптово-распределительных центров внутри Казахстана. У мест хранения плодоовощной продукции должна быть фиксированная цена на услуги, что позволит сделать прозрачным конечное ценообразование.

Работа по организации таких центров уже развернута в столице, Караганде и Шымкенте. В Жамбылской, Западно-Казахстанской, Павлодарской и Восточно-Казахстанской областях строительство подобных центров собирается начать в этом году. В 2020 году – в Мангистауской области, Алматы, Семей и Актобе. Три таких центра в приграничных с Россией областях должны обеспечить прохождение плодоовощной продукции и в соседнюю страну. Забота о российском рынке со стороны Министерства торговли Казахстана объясняется просто: по мнению г-на Сул-

танова, сейчас республика импортирует инфляцию из России. И, соответственно, Нур-Султан заинтересован в стабильности цен на соседнем рынке.

«Прослеживается четкая положительная корреляция между ценами России и Казахстана. Как показывает анализ, корреляция составляет более 90% на социально значимые товары. На фоне роста цен в России растут и наши цены, и объемы экспорта этой продукции, – утверждает г-н Султанов. – Цены в России гораздо выше, и как только колеблется цена в России, это сразу вымывает продукцию из Казахстана. То есть вроде бы растет и экспорт, но при этом растут и наши внутренние цены, и если все вместе мы обеспечим стабильные поставки на рынок России, то, соответственно, колебания цен как у них, так и у нас будут минимизированы», – отметил он.

Урожай все покроет

«Сегодня на инфляцию оказывают влияние торговые отношения с соседними странами и уровень инфляции там. Есть целый ряд товаров, в основном продовольственных, где мы можем говорить об импорте инфляции. Поэтому важно выстраивать правильную торговую политику в условиях, когда мы имеем открытые таможенные границы в ЕАЭС, важно наладить баланс между экспортом и импортом», – согласен министр национальной экономики Руслан Даленов. По данным Даленова, к концу июля годовая инфляция сложилась на уровне 5,4%. Учитывая, что в июле 2018 года она составляла 5,9%, можно говорить о снижении, но есть один беспокоящий власти нюанс: наибольшее влияние на рост инфляции оказали продовольственные товары – 3,4%, или практически две трети от всего роста цен. Рост цен

на продовольствие во многом произошел за счет удорожания 19 социально значимых продовольственных товаров: это лук репчатый, который прибавил в цене на 79%, морковь (59,3%), картофель (32,9%), рис (21,6%), мука (20,8%).

В поле зрения правительства попали также баранина, говядина, конина и хлеб как товары, которые подорожали наиболее заметно. Местные власти теперь будут мониторить цены на эти товары и следить, чтобы торговая наценка на них, как и еще на 9 видов социально значимых товаров, не превышала 15%.

В ближайшее время большая часть плодоовощной продукции подешевеет без усилий со стороны властей. По утверждению министра сельского хозяйства Сапархана Омарова, урожай текущего года в стране полностью покрывает внутреннюю потребность. «Могу сказать, что по тем 10 видам продукции, стоимость которых резко выросла, есть прогноз увеличения производства в 2-2,5 раза, – говорит Омаров. – Например, по луку в текущем году посевная площадь составила 32,8 тыс. га, что на 4,1 тыс. га больше уровня 2018 года. И мы планируем, что в этом году мы соберем около 900 тыс. тонн лука, что достаточно для покрытия внутренней потребности и для экспорта».

Прогнозный валовой сбор моркови в этом году в Казахстане составит 567 тыс. тонн, что почти в два раза больше внутренней потребности. Прогноз по урожаю картофеля – 3,7 млн тонн против 3,8 млн тонн в прошлом году – на внутреннюю потребность страны его хватает, как и риса, урожай которого составит 482 тыс. тонн. Новый урожай собьет цены в сентябре-октябре, когда фермеры, по выражению министра сельского хозяйства, «бегут» доводить до потребителя собранный урожай, ведь возможностей для его хранения у большинства нет.

Стабфонды vs торговые сети

С ноября-декабря цены на овощи вновь поползут вверх. Борьба с этим явлением в Казахстане уже не первый год пытаются с помощью стабилизационных фондов продовольственных товаров. Но стабфонды, по мнению министра торговли, себя не оправдали. «Неэффективность стабфондов в первую очередь связана с человеческим фактором – с

неправильным приобретением, неправильным хранением продукции, – считает Султанов. – Еще один момент – незначительный объем стабилизационных фондов: для того, чтобы реально влиять на цены, стабфонды должны иметь большой запас продукции, но ограниченность средств местных бюджетов не позволяет сегодня это сделать, плюс ограниченность инфраструктуры, им мест хранения зачастую не хватает. Поэтому данные интервенции не всегда эффективны и не всегда сбивают цены во время сезонного всплеска», – констатирует глава ведомства.

Создание пула производителей, способного влиять на сдерживание цен, станет эффективнее, но запуск такой системы займет время. Поэтому в Минторге и предлагают быстрое решение для сдерживания цен – выделять торговым сетям кредиты на оборотные средства под минимальные проценты. Условие льготного кредита – сети должны фиксировать цены на определенный продуктовый ряд. Преимущество метода в том, что сети договариваются с производителем о раздельном графике поставок уже выкупленной ими продукции, то есть проблема хранения отпадает. «Это более эффективный, чем интервенции, механизм и он больше обеспечивает возможность со стороны сетей заниматься вопросами хранения и логистики», – убежден Султанов.

17 августа этого года в силу вступили Типовые правила реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары. Эти правила позволяют акиматам и социально-предпринимательским корпорациям использовать на практике механизм по предоставлению оборотных средств торговым сетям. Финансовую готовность к таким действиям подтвердили пока в пяти акиматах – в бюджете Нур-Султана на это заложено 1,1 млрд тенге, в Костанайской области – 300 млн тенге, в Кызылординской – 380 млн тенге, в Алматинской – 170 млн тенге. Предполагается, что в Алматы на эти цели будет выделено 1,5 млрд тенге, но к концу августа в Министерстве торговли РК еще ждали подтверждения от акимата. В перспективе опыт кредитования торговых сетей под условие фиксирования цен на ряд товаров планируется распространить на всю страну.

Аэропорт Шереметьево недоступен Почему Air Astana переводит московские рейсы в Домодедово

> стр. 1

Air Astana указывает на стратегическое партнерство с российской авиакомпанией S7 Airlines, для которой Домодедово является аэропортом базирования. Это сотрудничество делает компании «партнерами в разных сферах бизнеса, включая интерлайновые и кодшеринговые соглашения, техническое обслуживание и ремонт самолетов», – сообщила компания.

В компании считают, что договор с новым партнером «предоставит Air Astana возможность позиционировать авиакомпанию в рамках международной и внутренней маршрутной сети S7 и позволить S7 продвигать Казахстан как направление». В Air Astana уверены, что со сменой аэропорта пассажиропоток авиакомпании увеличится.

Аэропорт Шереметьево: без взаимных претензий

Пассажиропоток аэропорта Шереметьево в 2018 году – 45,8

млн пассажиров, по сравнению с предыдущим годом он увеличился более чем на 14%. Количество направлений полетов в 2018 году – 220. В ответе на запрос «Курсива» представители аэропорта Шереметьево сообщили, что трений между аэропортом и казахстанской авиакомпанией не отмечено. «Претензий к условиям обслуживания и сотрудничества у авиакомпании Air Astana к аэропорту Шереметьево нет», – гласит цитата из официального ответа.

Переход на новый аэропорт – обычная практика для авиакомпаний, заключающих кодшеринговые соглашения. «В стратегические планы авиакомпании Air Astana входит тесное сотрудничество с авиакомпанией S7, с которой уже заключено соглашение о кодшеринге. S7 выполняет полеты из аэропорта Домодедово, чем и было обусловлено решение авиакомпании Air Astana сменить аэропорт обслуживания. Только при условии выполнения полетов из одного аэропорта сотрудничество может

быть эффективным», – сообщила пресс-служба аэропорта, добавив, что Аэрофлот по-прежнему летает из Казахстана и в Казахстан из Шереметьево.

Домодедово: 56 европейских маршрутов

Пассажиропоток аэропорта Домодедово в 2018 году – 29,4 млн пассажиров, по сравнению с предыдущим годом он сократился примерно на 4% – в 2017 году Домодедово перевезло 30,7 млн пассажиров. Количество направлений полетов в 2018 году – 189. Пресс-служба аэропорта Домодедово, отвечая на вопросы нашего издания, сообщила, что «доля трансфера в объеме трафика составляет 27%. У некоторых зарубежных компаний до 88% трансфера через Москву обеспечивается за счет развитой маршрутной сети авиакомпаний – партнеров Домодедово».

В текущем году в Домодедово введено обслуживание пассажиров по электронным посадочным

талонам. Для этого аэропорт внедрил автоматизированные турникеты – eGate, которые распознают 2D-штрих-код и QR-код как на бумажном, так и на электронном носителе. В ближайшее время аэропорт планирует протестировать технологию следующего поколения – face recognition, чтобы упростить прохождение предполетных формальностей. Система распознавания лиц – совместный проект S7 с компанией VisionLabs. Эта технология основана на возможности обучаемых нейронных сетей самостоятельно разрабатывать и применять алгоритм сравнения объектов.

Эксперт: клиенты выберут удобного перевозчика

Олександр Ланецкий, директор Friendly Avia Support, считает, что перемены принесут выгоду той авиакомпании, которая окажется более расторопной в разделе «наследия», оставленного Air Astana. По его предпо-



Коллаж: Вадим Квятковский

ложения, это будет Lufthansa или Turkish Airlines, которые имеют все шансы перехватить казахстанский пассажиропоток в Шереметьево. Эксперт питает скепсис относительно выгоды, которую для Air Astana несет

новое сотрудничество. «Решение было бы оправданно, запусти параллельно Air Astana несколько новых направлений в Европу и США. А пока этого нет, в выигрыше остается Аэрофлот», – заключает Ланецкий.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издаётся с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altisco 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

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

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО
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:
Сабыр 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) 280 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

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

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 000 экз.

Жанат Курманов:

«Условно-накопительная пенсия важна прежде всего для работников с небольшими доходами»

Пенсионная система любой страны отражает состояние экономики, рынка труда, демографии и даже исторических традиций. Казахстан в этом случае не исключение. Каждый этап развития пенсионной системы вызван весомыми экономическими и социальными факторами. Любое важное решение должно основываться на стратегическом анализе таких факторов, комплексных и долгорасчетных актуарных расчетах. Об этом рассказывает председатель правления АО «ЕНПФ» Жанат Курманов.

Арман БУРХАНОВ

– Жанат Бостанович, частые изменения в пенсионной системе настораживают население, воспринимаются как импульсивные решения. Насколько это верно?

– Изменения в пенсионной системе затрагивают широкие слои населения и бизнеса. Поэтому они должны быть нечастыми, стратегически выверенными, и процесс принятия решений должен основываться на системном анализе и актуарных расчетах.

В 1998 году Казахстан ввел накопительный компонент в пенсионную систему не случайно. Солидарная (распределительная) модель, когда выплаты пенсионерам производятся за счет текущих отчислений работающих, стала неустойчивой и в перспективе несостоятельной.

Сохранение солидарной системы приводило к дальнейшему росту нагрузки на работодателей и работников. И это несмотря на то, что в 1996 году для работодателя нагрузка на фонд оплаты труда уже составляла 53%. Социальный налог составлял 21%, социальные отчисления – 30% (включая взносы в пенсионный фонд – 25,5%, в фонд обязательного медицинского страхования – 3% и в фонд государственного социального страхования – 1,5%), отчисления в государственный фонд содействия занятости – 2%. Работник осуществлял уплату ИПН по прогрессивной ставке налогообложения, начиная с 5% и ростом ставки ИПН до 10%, 20% и 30%.

Поэтому было принято непростое, но важное политическое и экономическое решение о введении накопительной системы. Переход к формированию личных пенсионных сбережений граждан позволил следовать. Во-первых, сбалансировать бюджетно-фискальную политику: оптимизировать нагрузку на госбюджет и, соответственно, налоговую нагрузку на бизнес. Во-вторых, внедрить правильный социальный принцип: сколько человек накопил за счет трудовых доходов, такую пенсию он и будет получать. Фокус социальной политики государства был смещен на поддержку тех, кто объективно не может самостоятельно обеспечить себя пенсионными доходами.

Накопительный компонент во всех странах создает стимулы: работать в течение трудовой жизни, зарабатывать стабильно, формализовывать свои трудовые отношения с работодателем, участвовать в накопительной системе и сберегать на пенсию. Происходит рост сбережений населения, долгорасчетных инвестиций в экономику страны. Решаются задачи развития рынка труда, повышения занятости, снижения теневой экономики и «серых» зарплат. Уменьшается негативное влияние демографии – снижение соотношения между трудоспособным и нетрудоспособным населением, вызванного старением общества. В конечном итоге это способствует устойчивости экономики и росту благосостояния людей.

Но пенсионная система – как живой организм, постоянно развивается. После 1998 года в Ка-

захстане было принято несколько программ развития пенсионной системы и финансового сектора, которые отражали изменения каждого периода. В частности, с 1 июня 2005 года поэтапно введен еще один компонент – базовая пенсионная выплата (так называемый «демогрант») для всех пенсионеров. Фактически это минимальный стандарт пенсионного обеспечения из госбюджета. Размер выплаты сейчас начинается с 54% от прожиточного минимума (ПМ) и далее зависит от трудового стажа получателя (с ростом на 2% за каждый полный год сверх 10-ти лет участия в пенсионной системе – до 100% от ПМ). В перспективе до 2030 года предусмотрено дальнейшее совершенствование системы минимальных гарантий пенсионного обеспечения, включая переход от базовой пенсионной выплаты к минимальной гарантированной пенсии.

Действующий стратегический документ – это Концепция дальнейшей модернизации пенсионной системы Республики Казахстан до 2030 года, утвержденная Указом президента в 2014 году в рамках Стратегии «Казахстан – 2050». Главная цель Концепции – «обеспечить адекватность пенсионных выплат для достойного уровня жизни в пенсионном возрасте».

В документе отражено, что «необходимость модернизации пенсионной системы продиктована: 1) уменьшением размеров солидарных пенсий и необходимостью дальнейшей диверсификации источников пенсионных выплат, 2) долгорасчетными демографическими трендами и цикличностью экономического развития, 3) необходимостью дальнейшей оптимизации распределения ответственности за пенсионное обеспечение между государством, работодателем и работником».

– И эта ответственность работодателя предполагается в виде его обязательных пенсионных взносов, которые с 2020 года будут необходимо вносить за работников?

– Да, Концепцией предусмотрено, что «на обязательном уровне будет сохранен накопительный компонент и введен дополнительный компонент – условно-накопительный, формируемый за счет 5% взносов работодателей в пользу своих работников».

Сейчас ответственность за пенсионное обеспечение граждан в первую очередь лежит на государстве. Государство выплачивает базовую пенсию – всем гражданам пенсионного возраста и солидарную пенсию – имеющим не менее 6 месяцев трудового стажа до 1998 года. В 2018 году общий объем выплат пенсий из бюджета составил 1,9 трлн тенге. Кроме того, государство обеспечивает гарантию сохранности обязательных пенсионных накоплений в ЕНПФ с учетом уровня инфляции.

Работник также принимает участие в своем пенсионном обеспечении посредством уплаты 10% обязательных пенсионных взносов (ОПВ) со своей зарплаты на свой индивидуальный пенсионный счет (ИПС). В 2018 году пенсионные выплаты из ЕНПФ составили 168,9 млрд тенге.

С 2014 года введена уплата работодателями 5% обязательных профессиональных пенсионных взносов (ОППВ) в пользу своих работников, занятых на работах с вредными условиями труда. Уже с 2019 года возможность использования таких накоплений работниками улучшила их положение. В частности, при соединении таких накоплений к пенсионным сбережениям за счет ОПВ и ДПВ позволило им приобретать пенсионный аннуитет у компаний по страхованию жизни. С начала 2019 года рынок пенсионных аннуитетов вырос до 35,5 млрд тенге (за январь – июль 2019 года) в сравнении с 11,1 млрд тенге (за январь – июль 2018 года).

Приведем данные по средним пенсионным выплатам из рас-



Фото: Олег Спивак

ных компонентов пенсионной системы. В 2018 году средний размер базовой пенсии составлял 20 542 тенге. После внесения изменений в законодательство средний размер базовой пенсии за 2-е полугодие 2018 года вырос до 25 773 тенге. Средняя солидарная пенсия составила 54 387 тенге. Средняя ежемесячная пенсия из ЕНПФ составила 20 177 тенге.

В итоге средняя совокупная ежемесячная пенсия превысила 100 тыс. тенге, в которой 20% – накопительный компонент. При этом средняя накопительная пенсия (20 177 тенге) уже превысила средний ОПВ работника (15 772 тенге).

Комплексные актуарные расчеты долгорасчетных показателей по многокомпонентной пенсионной системе показывают, что по мере объективного уменьшения вклада солидарной пенсии (сокращение к 2040-ым годам количества новых получателей солидарной пенсии, имеющих трудовой стаж до 1998 года), будет расти роль обязательной накопительной пенсии как с участием работника, так и работодателя.

Для обеспечения адекватного размера пенсий работников важно участие работодателей в пенсионной системе. Размер адекватности пенсий оценивается по такому показателю, как коэффициент замещения (отношение пенсионного дохода к трудовому доходу перед выходом на пенсию). Этот показатель в Казахстане должен быть приближен к стандарту Международной организации труда (МОТ) по обеспечению минимального коэффициента замещения не ниже 40% (Конвенция 102 «О минимальных нормах социального обеспечения»).

С учетом международной практики, оценок международных организаций, актуарных расчетов, Законом «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» предусмотрено введение с 1 января 2020 года условно-накопительного компонента с 5% обязательными пенсионными взносами работодателя (ОПВР).

– Насколько этот компонент «приживется» у нас? Пока он воспринят многими работодателями в штыхки...

– Участие работодателя в пенсионном обеспечении работников – это международная практика.

Можно привести примеры стран и данные по ставкам взносов.

Общая ставка пенсионных взносов в Сингапуре составляет 36% (из них работник – 20%, работодатель – 16%), в Малайзии – 23% (11% и 12%), в Швеции – 18,5% (7,5% и 11%), в Германии ставку 18,7% поровну делят работодатель и работник, в Израиле – 17,5% (5,5% и 12%), в США – 12,4% (6,2% и 6,2%), в Чили – 10% (10% – работник и рассматривается введение 5% для работодателя), в Норвегии для работников по найму – 8,2%, для самостоятельно занятых – 11,4%, для пенсионеров – 5,1%, в Австралии – 9,5% (с ежегодным увеличением с 2021 года на 0,5% до 12% в 2025 году) и в России – 22% платят только работодатели. Закон, предусматривающий введение обязательных пенсионных взносов работодателей, был принят в 2015 году. Проект закона прошел обсуждение с участием заинтересованных сторон. В соответствии с Законом «О Национальной палате предпринимателей Республики Казахстан» было получено экспертное заключение с учетом интересов субъектов частного предпринимательства. С принятием закона условно-накопительный компонент планировалось ввести с 2018 года. Однако позднее введение было отложено на два года, в том числе для обеспечения адаптации работодателей к новым условиям.

– Однако очень много мнений высказывается о том, что это скажется на малом и среднем бизнесе, что повысятся цены на товары и услуги, что работодатели уйдут в тень либо снизят доходы работника...

– Задача по определению оптимальной нагрузки на бизнес, связанной с налогами и социальными отчислениями, актуальна для всех стран. Проводятся комплексные экономические исследования для поиска баланса между предложениями по снижению нагрузки – в целях роста деловой активности бизнеса и предложениями по повышению нагрузки – в целях обеспечения финансирования обязательств, в том числе в социальной сфере.

Что касается пенсионной системы, то здесь однозначно – без достаточных пенсионных отчислений нельзя рассчитывать на адекватную пенсию. Это правило верно для любой стра-

ны. По расчетам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для достижения коэффициента замещения в 30% необходимо осуществление взносов в течение 40 лет по ставке чуть ниже 13%. По всем странам ОЭСР средняя ставка обязательных пенсионных взносов для среднего работника составляет 20% (OECD Pensions Outlook 2018).

Более того, в исследованиях Всемирного банка отмечается, что без обязательной накопительной системы в среднесрочной перспективе страны неизбежно приходят к необходимости повышения налогов на бизнес для покрытия роста пенсионных обязательств в связи с общим трендом – старением общества и снижением доли работоспособного населения в общей численности населения.

Можно привести действующий пример участия работодателя в пенсионных сбережениях своих работников. С 2014 года на тех предприятиях, где люди работают в тяжелых и опасных условиях труда, работодатели перечисляют обязательные профессиональные пенсионные взносы в размере 5%. Платят взносы добросовестно и крупные предприятия, и средний бизнес. При этом работники таких предприятий получают дополнительный пенсионный доход при выходе на пенсию.

– Разъясните, пожалуйста, этот распределительный механизм. Не возврат ли это к солидарной системе?

– Пенсионные взносы в рамках условно-накопительной системы будут производиться за счет средств работодателей. Накопления, учитываемые на условных пенсионных счетах работников, предусмотрены для их пенсионного обеспечения по возрасту. При этом на них не предусмотрено право собственности работников и право их наследования. Получателями условно-накопительной пенсии будут только граждане Республики Казахстан. Размер пенсии будет индексироваться, выплата пенсии будет осуществляться пожизненно. Максимальный размер пенсии ограничен на уровне двукратного размера прожиточного минимума.

С учетом этих условий за счет механизма перераспределения условно-накопительной компа-

нент позволяет повысить уровень пенсионного обеспечения в первую очередь для работников с более низкими трудовыми доходами. С учетом международной практики условно-накопительная пенсионная система сочетает преимущества индивидуальной накопительной системы и системы пенсионного страхования.

– Означает ли введение данного компонента, что накопленный на счетах недостаточно, чтобы обеспечить адекватный размер пенсии с сокращением, а затем и полным сворачиванием солидарной составляющей?

– Как уже отмечалось выше, с учетом оценок ОЭСР и актуарных расчетов, проведенных ЕНПФ по методологии и моделям, разработанным с участием британских актуариев, пенсионные накопления за счет ОПВ позволяют обеспечить коэффициент замещения на уровне до 30%, т.е. в перспективе заместить солидарную систему. Для обеспечения адекватного уровня пенсий с учетом стандарта МОТ важно участие работодателя в пенсионном обеспечении работников. При этом введение именно условно-накопительного компонента позволяет решить важную социальную задачу по обеспечению пенсионным доходом прежде всего людей с небольшими трудовыми доходами и, как следствие, с небольшими накоплениями.

Рынок труда в Казахстане динамичный и пока не позволяет широкому кругу граждан иметь стабильный трудовой доход. Объективно есть значительная категория людей, формализовавших свои трудовые отношения, но оплата которых невысока. Даже наличие необходимого трудового стажа не позволяет им иметь достаточные пенсионные накопления в силу небольших пенсионных взносов, отчисляемых с невысоких трудовых доходов.

Накопления по обязательным пенсионным взносам выплачиваются до исчерпания, а выплаты условно-накопительной пенсии будут пожизненными. Коэффициенты замещения с введением условно-накопительной системы в Казахстане вырастут. Наибольшая прибавка к показателю коэффициента замещения достигается по группе людей с более низким уровнем дохода. По прошествии полного трудового цикла жизни (не менее 40 лет) пенсионные выплаты таких получателей в рамках нового компонента будут формироваться на три четверти за счет сумм перераспределения и на одну четверть за счет пенсионных взносов, внесенных работодателями в их пользу.

Тем самым условно-накопительная пенсионная система не только повышает уровень пенсионного обеспечения граждан, но и решает важную социальную задачу по защите пенсионеров, имевших в течение жизни более низкие трудовые доходы.

– Почему эти взносы будут перечисляться в ЕНПФ и что потом будет с ними происходить?

– ЕНПФ является единым инфраструктурным учетным центром по накопительной пенсионной системе. Технические и профессиональные возможности для открытия и ведения учета таких персонализированных пенсионных счетов в ЕНПФ уже имеются. Конечно, потребуются дальнейшее развитие IT-систем и электронных услуг.

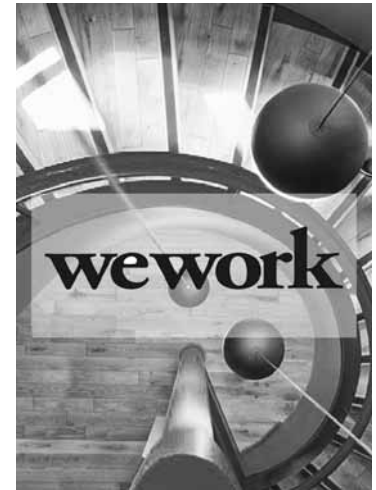
Обязательные пенсионные взносы работодателя будут поступать на условные пенсионные счета, открытие на имя физического лица в ЕНПФ. Пенсионные активы, сформированные за счет ОПВР, будут размещаться в финансовые инструменты, перечень которых будет определяться Правительством Республики Казахстан и инвестиционной декларацией. То есть пенсионные накопления будут инвестироваться с начислением инвестиционного дохода, который будет распределяться на условные пенсионные счета участников пенсионной системы.



THE WALL STREET JOURNAL.

Инвестидея от Freedom Finance

IPO WeWork – одно из самых ожидаемых IPO в 2019 году



Заявку на IPO объемом \$1 млрд подала WeWork – мировая сеть коворкингов с офисами в 111 городах мира. Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на это IPO, и вот почему.

WeWork – это мировая сеть арендуемых площадей для стартапов и быстрорастущих компаний. Бизнес-модель, предложенная компанией, обрела популярность благодаря вниманию к деталям обстановки и неформальному сервису. WeWork занимается сдачей в аренду коммерческой недвижимости после перепроектировки помещений под офисы. Членство в сообществе компании платное. WeWork управляет 528 офисами в 111 городах по всему миру. За последний год количество участников сообщества выросло на 90%, до 527 тыс. Все они ежемесячно платят за аренду. Самым быстрорастущим стал корпоративный сегмент, доля которого в сообществе WeWork достигла 40%. В последнем на сегодня раунде инвестирования компания оценила в \$47 млрд. Среди ее крупных акционеров Benchmark, J.P. Morgan и Softbank. WE Holdings контролируется генеральным директором WeWork Адамом Нейманом с долей голосов после выхода на IPO не менее 50%. Forbes оценивает стоимость этой доли в \$4,1 млрд.

Потенциальный адресный рынок в \$1,7 трлн. На 30 июня 2019 года потенциальный рынок компании составлял 149 млн человек в 111 городах, или \$945 млрд. Компания планирует расширяться до 280 городов, что составит \$1,7 трлн. На текущий момент доля компании оценивается в 0,2% потенциального рынка.

Бизнес компании растет более чем на 100% в год вместе с показателями операционной маржи. За 2017 год выручка компании увеличилась на 103%, за 2018-й – на 106%, за первое полугодие текущего года – на 101%. Операционная маржа с -91% в 2016 году повысилась до -89% за январь – июнь текущего года. По состоянию на 30 июня WeWork располагала \$3 млрд наличности на балансе при долге \$1,3 млрд.

«Шипучие активы»

Как Coca-Cola повышает привлекательность ботлеров

Наличие доли в партнерах-ботлерах позволяет компании делать ставки на те регионы, где Coca-Cola продается лучше всего.

Carol RYAN,
THE WALL STREET JOURNAL

Считается, что по вкусовым качествам Coca-Cola везде одинаковая, однако это не относится к стоимости активов компании Coca-Cola, поскольку некоторые из партнеров производителя газированных напитков демонстрируют более быстрый рост, чем другие.

Крупнейшая в мире компания по производству безалкогольных напитков самостоятельно производит менее 10% готовой продукции в бутылках. Производство

всего остального объема – это результат кооперации с крупными якорными производителями напитков практически на всех ключевых мировых рынках. Как правило, именно такие компании-ботлеры, как Coca-Cola European Partners (CCEP) в Западной Европе или Coca-Cola Bottlers Japan, выполняют всю работу по доставке напитков в розничные сети.

Для этого они закупают концентрат напитков Coca-Cola, производят и разливают готовый продукт, который затем потребители могут найти в магазинах. Также ботлеры занимаются вопросами дистрибуции и договариваются о цене с супермаркетами.

В последние годы некоторые из этих компаний демонстрировали результаты лучше, чем

сам бренд. Например, компания Coca-Cola Hellenic (CCH) за последние пять лет принесла акционерам годовой доход в размере 18%. Для сравнения: доходность самого гиганта по производству газированных напитков с головным офисом в Атланта составила всего 9%.

В отличие от акций глобального бренда Coca-Cola, акции ботлеров позволяют инвесторам быть более гибкими в отношении выбора регионов. В частности, CCH владеет большим бизнесом на развивающихся рынках и за последние два года увеличила продажи примерно на 6%, без учета изменений в портфеле и курсе валют. Ожидается, что рост реальных доходов в таких странах, как Нигерия, будет стимулировать дальнейшее потребление. Так, в 2018 году среднее потребление газированных напитков нигерийцами составило лишь 53 бутылки. Для сравнения: в США этот показатель равен 523 бутылкам. Компания CCEP, образованная в 2016 году в результате слияния трех европейских региональных производителей, имеет еще более высокую операционную рентабельность, чем CCH.

Учитывая, что эта компания работает на более зрелых рынках, она показывает уверенный рост – в прошлом году он составил 4,5%. Однако на основе прогнозируемой прибыли акции CCEP торгуются с 10%-ным дисконтом по отношению к акциям CCH. Кроме

«Культура потребления»
Среднедушевое потребление безалкогольных напитков в одноразовой таре в 2018 году



Источник: Coca-Cola Hellenic

того, европейская компания подпадает под непосредственное действие нормативных актов о защите здоровья потребителей: почти половина рынков присутствия CCEP в том или ином виде сегодня использует налог на сахар.

Кроме того, даже самые привлекательные ботлеры сейчас оцениваются ниже самой Coca-Cola. Так, исходя из прогноза доходов на следующий год мультипликатор цена/прибыль у CCH

равен 20, у Coca-Cola этот показатель 24,5.

Частично этот дисконт отражает наличие установленных жестких коммерческих условий, которые ограничивают ботлеров территориально и предусматривают строгую эксклюзивность. Это означает, что партнеры бренда не могут расширять свою деятельность на новые территории или диверсифицировать производство за счет других напитков – конкурентов Cola.

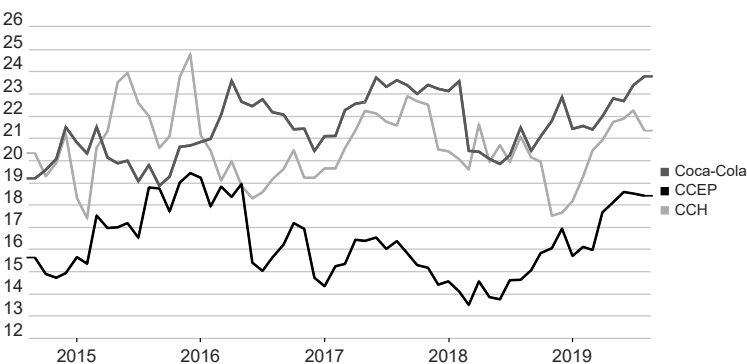
Кроме того, Coca-Cola владеет в компаниях-ботлерах значительной долей, как правило от 20 до 25%, и имеет в их правлении своих представителей. Существует совсем немного аналогичных примеров, когда эксклюзивный поставщик обладает такой же властью над стратегическим развитием независимой компании.

Разумеется, такое подчинение ботлеров другой компании ограничивает их возможности и влияет на стоимость их акций на фондовом рынке. Однако это вовсе не означает, что они не могут быть «вкусными» инвестициями.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Жажущие инвесторы

Мультипликаторы соотношения цены и прибыли



Источник: FactSet

«Қазақстан темір жолы» перешел на цифровую трансформацию

21 августа в АО «НК «Қазақстан темір жолы» состоялся Информационный день по вопросам реализации обновленной программы «Цифровая трансформация».

В мероприятии приняли участие председатель правления АО «НК «ҚТЖ» Сауат Мынбаев, управляющий директор по цифровизации и трансформации АО «Самрук-Қазына» Даурен Керейбаев, руководители и работники компании, ее дочерних орга-

низаций и филиалов, а также команды трансформации.

Как отметил в своем приветственном слове глава национальной компании Сауат Мынбаев, в рамках трансформации в ҚТЖ сделано немало. Обновленная программа «Цифровая трансформация» предусматривает продолжение работы по развитию кадрового потенциала, автоматизации и совершенствованию бизнес-процессов с внедрением цифровых технологий. Программа цифровой трансформации охватила весь ключевой бизнес компании, включая основные филиалы и дочерние организации АО «НК «ҚТЖ».

Портфель обновленной программы «Цифровая трансформация» состоит из 13 стратегических инициатив, в числе которых повышение эффективности операционной деятельности, перевозочного процесса, увеличение транзитных перевозок, эффективное управление информационными технологиями, развитие логистики и пассажирских перевозок, модернизация железнодорожной инфраструктуры, реализация кибершита, внедрение новой модели закупок и другое.

Данные инициативы включают 15 проектов и 34 мероприятия, которые ориентированы на



Фотоархив ҚТЖ

повышение производственной безопасности, корпоративной культуры и потенциала сотрудников, развитие ключевого бизнеса

компании, а также направлены на достижение синергетического эффекта по группе компаний АО «Самрук-Қазына».

Основные спикеры – кураторы инициатив и спонсоры проектов трансформации рассказали более подробно о каждой инициативе и ее влиянии на деятельность компании.

В ходе мероприятия было отмечено, что системные изменения, заложенные в программу цифровой трансформации, обеспечат гибкость управления, увеличат скорость принятия решений и их эффективность.

Реализация обновленной программы «Цифровая трансформация» позволит АО «НК «Қазақстан темір жолы» выйти на новый уровень развития.

Евангелист кибербезопасности

Почему Евгений Касперский пользуется кнопочным телефоном

Георгий КОВАЛЕВ

Евгений Касперский называет свою компанию «Лаборатория Касперского» лучшей в области кибербезопасности. В Алматы он приехал отметить 15 лет официальной работы на рынке Казахстана. «Курсив» изучил личные гаджеты Касперского и задал ему вопросы о цифровой безопасности и возможных сценариях развития этой индустрии в будущем.

Глобальный ущерб от киберпреступности – \$1 трлн

– У вас в руках обычный кнопочный телефон. Вы избегаете смартфона из соображений безопасности?

– Я мобилен в разных областях, просто не люблю пересаживаться на другое мобильное устройство. Это привычка. Наверное, я новатор в своих технологиях и консерватор в чужих. Пытался перейти на смартфон, но понял, что не пользуюсь его функциями. Но я могу позволить себе пользоваться обычным кнопочным телефоном. Если мне требуется что-то от смартфона, обычно рядом со мной есть кто-то, у кого есть смартфон. Это временное явление, рано или поздно я перейду на наладонник.

– Какой ущерб наносят киберпреступники, по вашим данным?

– Подсчитать сложно, но существует аналитика, согласно которой мировой ущерб составляет под \$1 трлн ежегодно.

– Как оценить потери Казахстана?

– Можно к этой цифре – триллиону долларов – применить долю экономики страны. Это грубая оценка, но хотя бы какая-то, и вы получите, сколько Казахстан может терять от киберпреступности.

Мотивация кибермошенника: деньги, деньги, деньги

– Что выделяет киберпреступников?

– Мотивация. Обычного преступника ведут корысть, месть и ревность. У киберпреступника на уме деньги, деньги и еще много денег.

– Одно из самых распространенных действий хакеров – хищение данных. Внешне это даже безобидно, чем опасно?

– Мы не специалисты по мошенничеству. Мы специалисты по защите. Поверьте, я не смогу так прямо ответить на этот вопрос. На ум приходит: поддельные документы для банка, вот самое элементарное. Для хищения данных разработано много схем, бывают случаи,

когда пылесосят информацию с компьютеров вообще всю, а потом по базам раскладывают: паспортные данные, водительское удостоверение, кредитные карточки. Как потом мошенники будут использовать эти данные – вариантов очень много.

– То есть заклеивать камеру ноутбука все-таки нужно?

– У меня другой принцип. Не надо делать перед открытой ка-

тому не говорите незнакомцам по телефону: «Согласен». Скажите, допустим: «Может быть».

Безопасность начинается с грамотной защиты

– Есть универсальные рекомендации для безопасности индивидуальных устройств?

– Чтобы защитить устройство, надо скачать хороший сервис

о безопасности. Чем больше устройств вокруг и чем сложнее их работа и взаимодействие, тем больше они требуют ручной настройки, внимания специалистов. Вообще все идет к тому, что не цифра будет технологией для людей, а мы будем частью цифрового мира. Цифровые системы будут следить за нами и управлять нашей жизнью. Это не фантастика, такие системы периодически тестируются. Так

заметит. Мы заметили и громко об этом сообщили. Жертвами были интересные объекты из некоторых стран Западной Европы. Мы рассказали об этом и устроили небольшой скандал: громко прикрыли серьезный и очень дорогой шпионский проект.

– Верите, что Трампу на выборах помогли российские хакеры?

– Про Трампа не верю. Не знаю, что там произошло, но склонен доверять аналитике, которая рассказывает, что Трамп и его команда использовали современные интернет-технологии, чтобы рекламировать себя точно. Адресная рекламная кампания, адресный маркетинг – вот и все.

– В Казахстане хотели ввести сертификат интернет-безопасности, в ответ Google и Mozilla усовершенствовали свои браузеры, чтобы, как они заявили, обезопасить личные данные пользователей от хищения. Иногда кажется, что грядет «железный занавес» в интернете и глобальная сеть разделится на национальные сегменты. Возможно ли это?

– И да, и нет. Я бы сравнил вопросы безопасности и регулирования в интернете с тем, что происходило с развитием технологий много лет назад. Когда появились первые автомобили, не было номерных знаков, водителям не нужны были права, не было дорожной полиции. Поскольку технология стала массовой, все это потребовалось. Как только технология становится массовой и опасной, приходит государство, появляются международные соглашения. Это вопрос неизбежный. То же самое сейчас происходит с интернетом. Все государства начинают потихоньку закручивать гайки. Мне кажется, что госрегулирование и международное регулирование всех интернет-сервисов неизбежно. Но иногда бывают необоснованно жесткие ограничения, а это, мне кажется, не очень правильно. Государство должно объяснять, что ему нужно, советоваться с экспертами. В итоге возможно решение, которое удовлетворит всех, государство получит решение своих проблем без ущерба прав, свобод, удобства ведения бизнеса для компаний.

Опасность искусственного интеллекта искусственно раздута

– Несколько вопросов, касающихся искусственного интеллекта, если позволите.

– Не люблю термин «искусственный интеллект», предпочитаю – самообучающиеся программные системы. Например, вы можете определить лицо человека – и программа может, потому что обучена этому. Но вы при этом можете определить лошадь, а программа нет. Это интеллект, он способен решать задачи, на которые не натре-

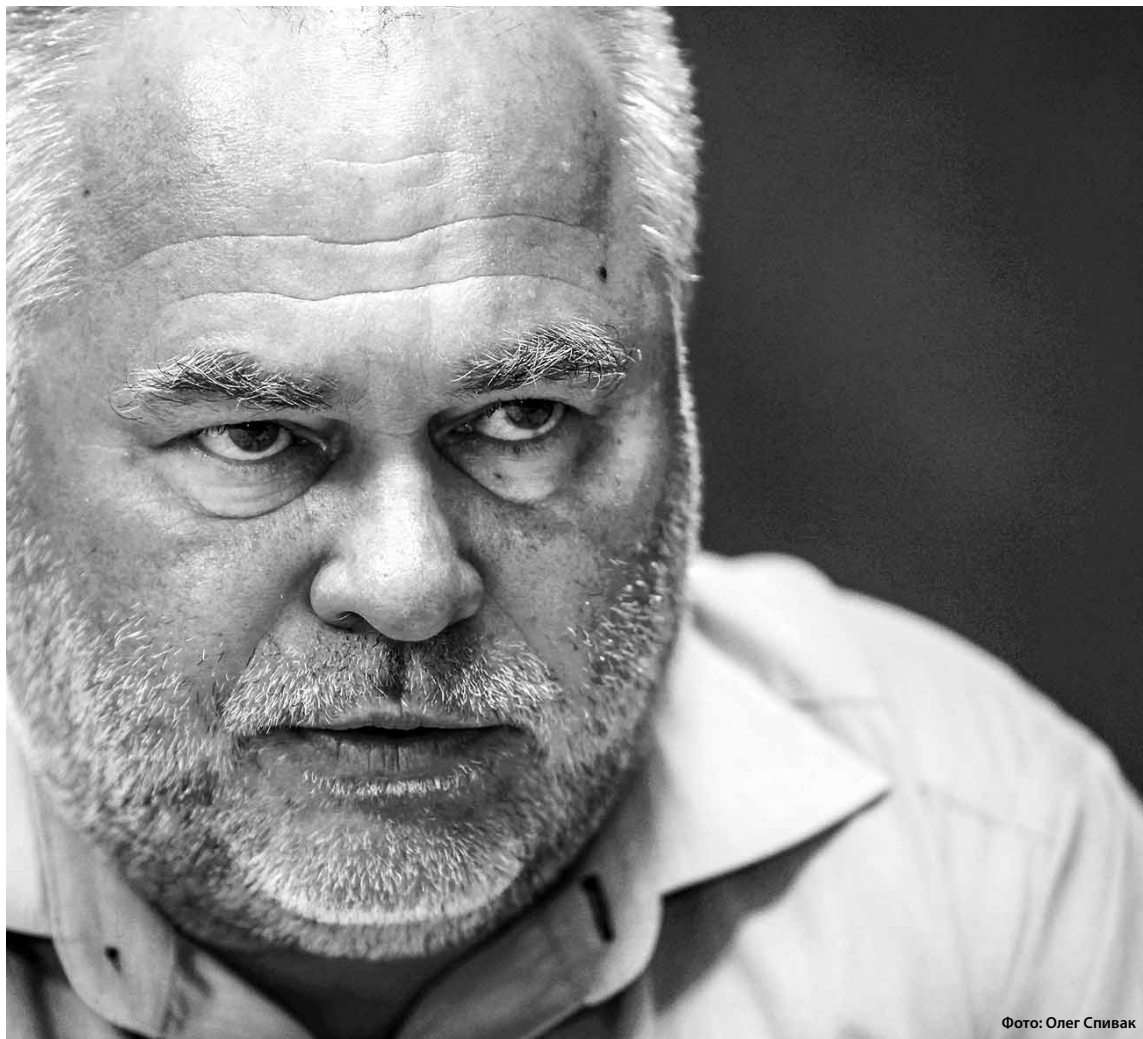


Фото: Олег Спивак

мерой то, чего вам не хотелось бы оставить в истории. Есть правило более жесткое – все, что вы печатаете, смотрите, говорите или слушаете, может быть украдено. Поэтому включайте мозг. Эволюция дала мозг, но в цифровое время многие перестают им пользоваться. Это плохая идея. Мозгом нужно пользоваться регулярно. Если он есть и не атрофировался.

– Если не атрофировался, что надо учитывать?

– Когда нам звонят по телефону, нужно понимать то, что чем больше своих данных мы слышим, тем больше доверия к собеседнику. Представьте, что вам позвонили на мобильный телефон, задают какие-то вопросы, вы испытываете доверие и отвечаете, а они ваши ответы записывают. Поэтому никогда не говорите в разговоре с незнакомыми людьми подтверждающие слова: «да», «согласен», «конечно». Мошенники потом могут позвонить в банк и, владея всей информацией о вас, данными ваших документов, могут использовать сказанные вами фразы для голосовой идентификации. Поз-

интернет-секьюрити и довериться этому продукту. При этом нужно быть осторожнее в сетях, нельзя доверчиво относиться к информации от неизвестных людей. Более того, даже если этого человека вы знаете и от него приходит неожиданный документ или ссылка – позвоните и уточните, делал ли он эту рассылку. Два правила: хороший сервис интернет-секьюрити и включенная голова.

– Что делать тем, кто работает с большими объемами информации?

– Данное правило не очень хорошо работает для журналистов, работающих с большим количеством информации из разных источников. Поэтому нужно делать бэкап обязательно, периодически проводить проверку и чистку устройств. Журналистам рекомендую иметь хорошее знакомое по кибербезопасности, чтобы он периодически мог проверять ваше устройство.

– Технологии умного дома представляют опасность?

– В интернете вещей нет схемы, по которой можно забыть

что жизнь усложняется и на персональном уровне, и на уровне индустрии.

– Какие угрозы это несет на уровне бизнеса?

– Промышленность движется в цифру, это так называемая индустрия 4.0. Чтобы производство было эффективно, фабрики напрямую связаны с заказчиком и изготавливают товар не для складирования, а под конкретную задачу, едва только потребуются. Тут два прогноза: все компании индустрии 4.0 будут работать, остальные разорятся. Но и успешные несут высокие риски хакинга. Так что итоговые два варианта: обанкротиться сейчас или погибнуть позже.

Возможна ли политика «железного занавеса» в интернете?

– Вашу компанию пытались взломать?

– В 2015 году мы обнаружили крайне сложную – даже сложнейшую в истории из известных нам – атаку. Я подозреваю, что атакующие были абсолютно уверены, что их никто никогда не

Будущее уже наступило: ремонт квартиры в два клика

Казахстанцы обычно покупают квартиры от застройщиков в «черновой» отделке. Тема ремонта, которую пережил, пожалуй, каждый, – не из самых приятных. Без специальных навыков и умения процесс превращается в хлопотное, долгоиграющее и зачастую дорогое удовольствие. Настоящую революцию в этом направлении намерены совершить инженеры VI Group совместно с IT-командой, разработавшие онлайн-приложение Smart Remont. Оно позволяет за 1-3 месяца сделать чистовую отделку в квартире и сэкономить на ремонте минимум 15%.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Председатель Совета директоров холдинга VI Group Айдын Рахимбаев сообщил, что приложение Smart Remont разрабатывалось специалистами компании 1,5 года, и на сегодня прошло тестовые испытания: через этот ресурс уже проведен ремонт 100 квартир в столице и еще 100 находятся в процессе.

«Наша цель – построить «тихий» дом, чтобы наши клиенты со своими соседями воспользовались этой программой и сделали ремонт в своих квартирах до того момента, когда мы сдадим дом в эксплуатацию. Чтобы никто ничего не сверлил, не пилил и не мучили этим друг друга», – сказал Рахимбаев.

Председатель правления холдинга VI Group Амангельды Омаров назвал данное приложение дизайнером, технадзором и бригадиром вашей ремонтной бригады в одном «лице».

«Цель нашей компании – в ближайшие три года перейти на 100%-ю чистовую отделку наших квартир и в этом нам поможет приложение Smart Remont, в базу которого занесен весь список наших жилых домов и планировки квартир. В поиске нужно выбрать ЖК, свою планировку и посмотреть несколько вариантов чистовой отделки. Вы также можете полностью укомплектовать квартиру через приложение, получив при этом скидку до 30% от партнеров компании. Словом, ремонт через Smart Remont будет стоить дешевле самостоятельного ремонта. При этом вся информация о сетях, состоянии до и после и прочем будет храниться здесь, что очень ценно в случае, если решите в будущем провести косметический ремонт», – сказал Омаров.

Еще одна большая привилегия для жителей домов VI Group: клиентам, заказавшим ремонт



Фото: VI Group

через smartremont.kz до конца этого года, компания дарит базовый набор системы Smart Home. А это: датчики протечки воды, которые в случае необходимости перекроют подачу воды, функция «выключить все», кроме холодильника, как в пятизвездочных отелях, пожар-

ная сигнализация и тревожная кнопка, система безопасности – возможность входить в дом и паркинги через отпечатки пальцев или face ID. При этом службы экстренной помощи будут иметь беспрепятственный доступ к дому, так как все номера их машин введены в цифровую базу данных.

В умном доме несколько режимов: «Утро», «День», «Ночь» и «Нас нет дома». Система может сделать пробуждение приятным: открыть шторы и впустить солнечный свет, установить комфортную температуру и влажность через климат-контроль. Может включить любимую музыку и даже сварить кофе. А если клиент хочет создать имитацию присутствия в доме во время командировок, можно настроить систему так, чтобы автоматически открывались и закрывались шторы, включался и отключался свет.

нирован. А Machine Learning не может решать только те задачи, на которые запрограммирована, у нее для этого нет мотивации. «Искусственный интеллект» – это маркетинговый термин.

– Но именно в среде профессиональных разработчиков я услышал спор о том, может ли искусственный интеллект повести себя разрушительно для человека, как программа Skynet из «Терминатора»? Есть мнение, что результат зависит от этического кодекса разработчика. Что вы думаете об этом?

– Любая серьезная разработка проходит через длительный цикл планирования, исследования, тестирования, контроля кода и так далее. Честно говоря, функционал конкретного программного продукта не зависит от воли конкретного разработчика. Потому что он не единственный, кто смотрит и правит код. Десятки человек проверяют проект. Я не верю в злого гения, который тайно прикрутил зловредную гайку, внедрил вредный функционал в большой серьезный проект.

Право человека – развивать общество и цивилизацию

– Другая широко обсуждаемая тема – судьба лишних людей, которых роботизация вытесняет из производства.

– Это большая проблема, есть риск того, что огромное число людей останется без работы. Но я оптимистично настроен. Человечество не впервые проходит через эту проблему: ремесленники банкротились из-за появления больших мануфактур, крестьяне разорялись с началом механизации. Все это происходило много раз. Мне кажется, мы переверим и новую волну возможной безработицы, что-нибудь придумаем. Важно, как государства будут действовать в этом вопросе.

– Один из возможных вариантов – развитие виртуального пространства, где бы люди могли реализовывать право на социализацию через игры. Это можно назвать выходом из ситуации?

– Загонять людей в виртуальный мир, чтобы они там играли, мне кажется неправильным. Лучше находить для них занятия, переобучать, формировать новые области для работы. Вся эта автоматика не просто лишает людей работы, но и раскрывает огромные возможности. Например, если человек был таксистом – станет оператором по удаленному управлению автомобилями. Вот о чем я не готов говорить сейчас – это о качестве социализации людей. Я сторонник того, что человек должен себя реализовывать в деле, которое полезно для общества, движет цивилизацию вперед. Если люди будут выпадать из этого процесса – это неправильно. Человек должен реализовать себя и тем самым приносить пользу всем остальным.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

> стр. 1

Международные эксперты давно и настоятельно рекомендуют Казахстан заняться разгосударствлением экономики и сокращением мер господдержки. В кризисные годы Акорда с этим соглашается, но когда острая фаза кризиса проходит, политическая воля к реформам исчезает. В результате в стране так и не сформировался дееспособный фондовый рынок, где бизнес мог бы привлекать альтернативное финансирование на рыночной основе. Возможно, попытку разрубить этот узел предпримет команда президента Касым-Жомарта Токаева. Участники рынка ценных бумаг рассказали «Курсиву», какие властные рычаги для этого нужно задействовать в первую очередь.



Талгат КАМАРОВ,
председатель правления
АО «Сентрас Секьюритиз»

Вопрос развития фондового рынка сегодня обретает новую актуальность. Банковские кредиты как источник финансирования бизнеса все еще безальтернативны. Ни среднему, ни тем более крупному бизнесу фондовый рынок, к сожалению, не в состоянии предложить длинные дешевые деньги. Чтобы изменить ситуацию в позитивную сторону, необходимо решение следующих задач.

Во-первых, передать основные инвестиционные средства из-под государственного монопольного управления в управление частному сектору, установив за ними эффективный дистанционный надзор. Речь в первую очередь идет о пенсионных накоплениях, а также о средствах различных госфондов. Частный сектор сформирует рыночную кривую доходности, восстановит баланс кредитного риска и даст бизнесу четкую картину о стоимости длинных денег. Бизнес в свою очередь сможет строить стратегические планы роста и экспансии без поддержки со стороны государства. Бюджету страны не нужно будет нести расходы на массовые субсидии по поддержке бизнеса.

Во-вторых, обеспечить макроэкономическую финансовую стабильность и строгую бюджетную дисциплину. Защитить курс тенге от значительных рыночных колебаний за счет более активного присутствия Нацбанка на валютном рынке. Более стабильная и предсказуемая ситуация на валютном рынке наполнит рынок сбережениями частного сектора, которые ранее были переведены в иностранную валюту и перестали работать на отечественную экономику.

В-третьих, повысить эффективность в управлении крупными государственными компаниями. Нанять в их руководство опытных зарубежных специалистов для восстановления эффективности госкомпаний, построения передовой корпоративной культуры и воспитания молодых управленческих кадров. Крупнейшие из госкомпаний уже представлены на фондовой бирже, и улучшение их эффективности привело бы к росту соответствующих акций.



Талгат АЮПОВ,
председатель правления
АО «Halyk Finance»

Мы считаем, что для развития фондового рынка необходимо ускорить процесс по передаче пенсионных активов в управление частным компаниям. Объединение пенсионных активов в ЕНПФ в 2014 году и их последующая передача в управление Нацбанку привели к существенному снижению активности на фондовом рынке Казахстана. Это связано с тем, что основная часть финансовых инструментов, представленных на тот момент в

обращении на фондовом рынке, находилась в портфелях пенсионных фондов. При этом Нацбанк, действуя в качестве управляющего пенсионными активами, с момента объединения пенсионных фондов в ЕНПФ проявляет невысокую активность на фондовом рынке, особенно на вторичном рынке.

Также определяющее влияние на повышение активности на фондовом рынке может оказать ускорение реализации программы приватизации крупных госкомпаний посредством IPO. Реализация рассчитанных до конца 2020 года планов по приватизации крупных нацкомпаний сильно задерживается и имеет недостаточный масштаб. В данный момент снова идет отсрочка вывода на IPO крупнейших компаний. К настоящему моменту из запланированных IPO состоялось только IPO «Казатомпрома», при этом было размещено только 15% акций компании вместо запланированных 25%. Необходимо значительно увеличить масштабы и ускорить IPO. Масштабы необходимо повысить как за счет увеличения количества приватизируемых компаний, так и за счет увеличения реализуемой доли в капитале – продавать не менее 50%, а лучше и все 100% акций приватизируемых предприятий.



Аскар АЙТКОЖА,
председатель правления
АО «Евразийский Капитал»

Государство, регулируя и развивая рынок ценных бумаг (РЦБ), преследует несколько целей, например, такие как защита участников РЦБ и развитие самого сектора. Можно сказать, действия по осуществлению одной цели могут негативно сказываться на другой, и главная задача государства – найти баланс.

Для развития РЦБ государству необходимо способствовать увеличению количества участников этого рынка. Чтобы число эмитентов росло, выпуск ценных бумаг должен быть менее сложным (в части трудовых, документальных и временных затрат), чем получение кредита в банке. Также денежные затраты на выпуск ценных бумаг должны быть сопоставимы с затратами на оформление банковского кредита.

Для увеличения количества инвесторов-юрлиц, по моему мнению, необходимо автоматизировать и упростить процесс инвестирования в ценные бумаги. Необходимо внедрить электронный документооборот в цепочке отношений: инвесторы – брокеры – биржа – центральный депозитарий (никаких бумаг с подписями и печатями). Часто юрлица отказываются инвестировать в ценные бумаги в связи со сложностью процесса инвестирования. Еще одним стимулом для развития РЦБ послужит передача части пенсионных активов в управление частным компаниям.

Увеличению количества инвесторов-физлиц будет способствовать написанная (или купленная за рубежом и адаптированная под РК) за счет государства торговая платформа. На такой платформе через свой смартфон люди смогли бы быстро осуществлять сделки по покупке и продаже ценных бумаг на биржевом и внебиржевом рынках. Также торговая платформа способствовала бы быстрому пополнению брокерского счета и быстрому выводу денежных средств на банковский счет клиента.



Нурлан АШИНОВ,
директор департамента
аналитики АО «Казкоммерц
Секьюритиз»



Данияр ТЕМИРБАЕВ,
исполнительный директор
Казахстанской ассоциации
миноритарных акционеров

Я бы хотел акцентировать внимание на ключевых вещах, без решения которых будет сложно говорить о развитии фондового рынка в нашей стране. Прежде всего власти необходимо определиться с тем, чего она хочет от компаний квазигосударственного сектора – кандидатов на IPO. Если они рассматриваются как «дойные коровы», инструмент для решения краткосрочных задач социальной политики (например, субсидирование рынка нефтепродуктов), нет смысла проводить IPO таких компаний, поскольку в противном случае инвесторы (если вообще проявят интерес) будут нести повышенные риски, как это произошло с миноритариями «КазТрансОйла».

При таком раскладе госкомпания могут эффективнее выполнять задачи по субсидированию рынков, если преобразовать их, скажем, в дирекции при министерствах и ведомствах. Если же власть хочет от них рыночной эффективности корпоративных структур, долгосрочного роста капитализации после IPO, в таком случае ни о каком субсидировании рынков не может быть и речи. Инвесторы, миноритарные акционеры не будут мириться с ситуацией, когда доходы эмитента будут ограничиваться жестким регулированием цен и тарифов со стороны государства.

В тени второго Инвестбанкиры просят либерализации

Из Послания президента народу Казахстана (30 ноября 2015 года):

«Устранить имеющиеся у Нацбанка институциональные дефекты, вывести из-под его контроля ЕНПФ. В 2016 году пенсионные активы должны быть переданы под управление частных компаний».

«Снять ограничения на приватизацию объектов госсектора. Поручаю правительству разработать новую программу приватизации, включив в нее все организации, в том числе входящие в «Самрук-Казыну», «Байтерек» и «КазАгро». После приватизации все три холдинга должны быть преобразованы в компактные организации».

«Приватизация должна осуществляться по справедливой рыночной стоимости, открыто и конкурентно. Ключевыми механизмами должны стать размещение акций на фондовом рынке и открытые аукционы. Надо создать условия для максимального участия в ней казахстанских и иностранных инвесторов».

Из Послания президента народу Казахстана (31 января 2017 года):

«Новый импульс экономическому росту должно дать снижение доли государства в экономике до 15% ВВП (уровень стран ОЭСР). Ранее был определен перечень из порядка 800 предприятий для приватизации до 2020 года. Поручаю правительству ускорить и завершить их приватизацию до конца 2018 года. Надо также ускорить выход крупнейших наших компаний на IPO».

«Необходимо четко определиться, что оставить за государством, в каких важных секторах и с какой степенью участия. Реорганизации необходимо подвергнуть и холдинги «Байтерек» и «КазАгро». Их функции надо оптимизировать. Все, что может осуществляться частным сектором, нужно передать бизнесу. Также им следует заниматься привлечением фондирования из негосударственных источников на реализацию программ».

«Дальнейшее развитие фондового рынка. Приватизация должна дать импульс его развитию. Необходимо разместить на нем акции компаний фонда «Самрук-Казына». Нужно дальше расширять возможности для населения инвестировать свои сбережения прежде всего в различные виды ценных бумаг. В конце 2016 года мы завершили акцию по легализации. Всего легализовано 5,7 трлн тенге, из них в виде денег – 4,1 трлн. Задача правительства – чтобы эти средства работали на экономику, в том числе через участие в приватизации. Поручаю правительству совместно с Нацбанком принять меры, направленные на активизацию отечественного фондового рынка».

Из Послания президента народу Казахстана (10 января 2018 года):

«Важным является дальнейшее улучшение инвестиционного климата и развитие фондового рынка. Это одна из основных задач МФЦА, который начал свою работу. Развитию фондового рынка также будет способствовать успешный вывод акций нацкомпаний фонда «Самрук-Казына» на IPO».

Из Послания президента народу Казахстана (5 октября 2018 года):

«Необходимо повышать эффективность управления пенсионными активами и ресурсами системы соцстрахования, реально развивать альтернативные финансовые инструменты – рынок ценных бумаг, страхование и так далее».

Из заключительного заявления миссии МВФ по итогам визита в Казахстан (17 июля 2019 года):

«Необходимо осуществить постепенное свертывание государственных программ финансирования, вносящих искажения в экономику. Субсидируемую поддержку кредитования МСБ и домашних хозяйств следует предоставлять через бюджет, а не через Нацбанк или ЕНПФ и, по мнению сотрудников МВФ, сокращать».

«Наблюдается прогресс в приватизации небольших предприятий, однако необходимы энергичные усилия по активизации IPO крупных предприятий в нефтегазовом секторе, секторе телекоммуникаций, авиационной промышленности, энергетическом секторе и железнодорожной отрасли».

Второй важный момент, который требует скорейшего решения, – это развитие институциональной среды РЦБ путем передачи активов накопительной пенсионной системы в конкурентную среду. Речь идет о праве вкладчиков ЕНПФ влиять на инвестиционную доходность по своим пенсионным накоплениям посредством выбора управляющей компании. Казахстанский фондовый рынок не может быть ликвидным и развиваться только на деньгах розничных инвесторов. Это очевидно. Необходимо наличие инфраструктуры институциональных инвесторов.



Нурлан АШИНОВ,
директор департамента
аналитики АО «Казкоммерц
Секьюритиз»

Думаю, одна из основных мер – это реформа пенсионной системы путем распределения пенсионных активов среди частных управляющих компаний. Появление класса институциональных инвесторов в лице КУПА (компаний по управлению пенсионными активами) позволит увеличить инвесторскую базу, что, в свою очередь, отразится на ликвидности на фондовом рынке. Второе – диверсификация инвесторской базы, в том числе за счет привлечения индивидуальных инвесторов, непрофес-

сиональных участников рынка ценных бумаг. Кроме того, государству следует уделить внимание созданию условий для выхода на рынок большего количества новых эмитентов путем снижения рейтинговых и прочих требований для инвесторов. И последнее – стране нужны законы, укрепляющие защиту миноритарных акционеров.



Тимур ТУРЛОВ,
глава Freedom Holding Corp.

Мои пожелания по поводу развития фондового рынка достаточно простые. С одной стороны, очень хотелось бы, чтобы казахстанский рынок ценных бумаг как индустрия стал глобально конкурентоспособным. То есть чтобы казахстанский брокер мог бы предложить своим клиентам тот же самый спектр услуг, который сейчас предлагают британские, американские, европейские брокеры. С другой стороны, чтобы в Казахстане более активно шел процесс приватизации, появлялись интересные эмитенты, интересные рыночные размещения, а различных нерыночных размещений становилось меньше. Чтобы ответственные за размещение лица не только руководствовались идеей собрать как можно больше денег, но и заботились о том, как вовлечь в этот процесс макси-

мальное количество локальных инвесторов. Чтобы национальные компании во время выхода на рынок не боялись тратить на это деньги. Потому что, если мы действительно хотим развить фондовый рынок, нам необходимо обеспечить его массовость.



Ерлан ОСПАНОВ,
генеральный директор
ГК «Верный Капитал»

Первичное на рынке – это защита прав миноритарных инвесторов. Человек должен знать, что, даже если он купит только одну акцию, его права никто не нарушит в пользу крупных акционеров. Это правило должно быть четко прописано в кодексах, законах и подзаконных актах. Когда будет юридическая и понятная основа, рынок начнет работать сам по себе. Понимаете, каждый человек должен знать: если менеджмент публичной компании начнет работать в целях стратегического инвестора, а не миноритариев, то он понесет за это ответственность. Пока этого нет, будет недоверие. Можно принести на биржу последние технические достижения, но денег это не принесет, так как казахстанцы не доверяют. Защита и доверие миноритариев – это первичный шаг, но пока их правами никто не интересуется.

уровня фондового рынка Казахстана



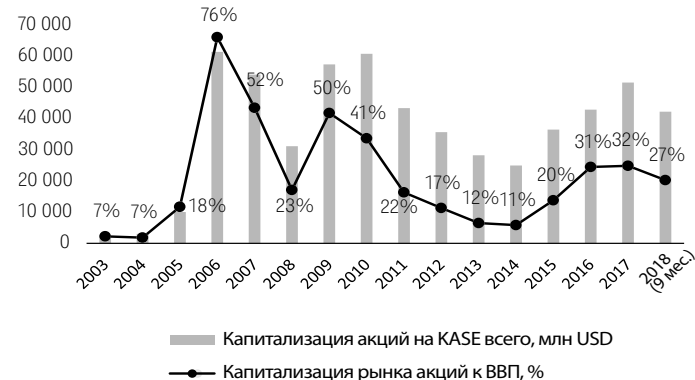
РОЛЬ ФОНДОВОГО РЫНКА В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Индекс KASE

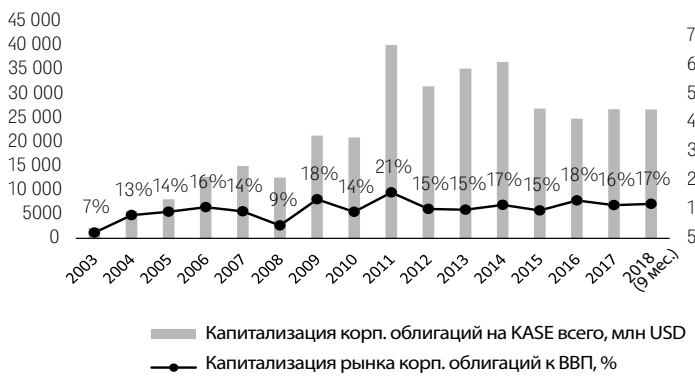


Снижение объемов торгов после 2010 года во многом связано с созданием ЕНПФ и объединением частных пенсионных фондов в единый государственный. Рост объема торгов в 2018 году за счет нескольких крупных сделок: «Казхотелеком» (\$249 млн) и KAZ Minerals (\$95 млн).

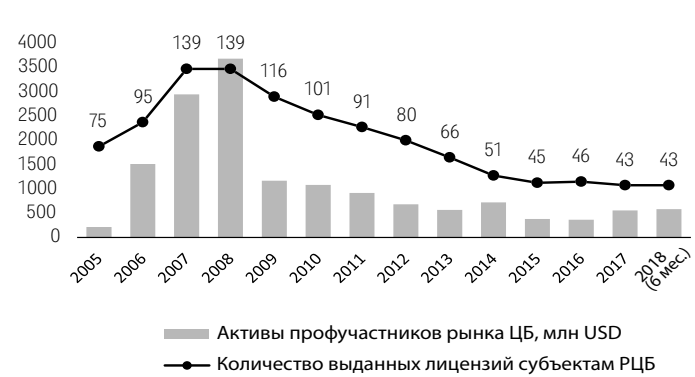
Капитализация рынка акций



Капитализация рынка корпоративных облигаций



Профессиональные участники РЦБ



Источник: презентация председателя правления Народного банка Умут Шаяхметовой для VIII Конгресса финансистов Казахстана (ноябрь 2018 г.)



Айдархан КУСАИНОВ, экономист

Чтобы говорить о развитии фондового рынка, следует ответить на два вопроса. Первый: у нас есть большое количество серьезных компаний, которые нуждаются в финансировании, но не могут его найти? У нас нет таких предприятий, сами банки говорят: в стране нет качественных заемщиков. Второй вопрос: зачем фондовый рынок, если в Казахстане государство бесконечно предлагает льготное финансирование? Фондовый рынок – это инструмент для финансирования, сам по себе он бессмыслен. Надо работать над экономической политикой. Если у нас экономика станет производственной, а не торговой, тогда появится нужда в фондовом финансировании и фондовый рынок возникнет сам собой. Сейчас мы все делаем для развития МФЦА, танцуем возле фондового рынка, но у нас нет агентов, которым он нужен. Посмотрите на IPO «КазТрансОйла»: поторговали акциями три месяца, состоятельные люди консолидировали пакеты и рынок «схлопнулся». Конечно, через биржу можно распродать бумаги КТЖ и Air Astana, но все акции очень быстро окажутся у стратегических инвесторов. Это будет еще одна приватизация, просто уже под флагом развития фондового рынка.

У Казахстана был шанс дать административный толчок

фондовому рынку, когда была массовая приватизация. Так поступили в России – они запустили программу «голубых фишек». Мы этот момент (конец 1990-х) «прохлопали». Сейчас в Казахстане всего 2 тыс. акционерных обществ, а в период приватизации было 7 тыс. С одной стороны, тогда предприятия нуждались в финансировании, с другой – богатство было сильно разрознено (вспомните, тогда все рабочие были акционерами своих предприятий). На этом фоне можно было выпускать «голубые фишки». Какой-нибудь «красный директор» мог слить свой завод и купить акции большой компании, потом продать их и вложиться еще во что-то. Сегодня серьезные накопления в банках имеет лишь 1% казахстанцев, поэтому, что бы теперь на рынке ни появилось, произойдет консолидация портфеля одним-двумя стратегическими инвесторами.



Аскар АХМЕТОВ, начальник управления аналитики АО «BCC Invest»

Дополнительным толчком к развитию отечественного фондового рынка стало бы, конечно, возобновление программы «Народное IPO», а также включение частных управляющих компаний в процесс инвестиционного управления пенсионными активами. Полагаясь на успешный опыт предыдущих «народных»

размещений акций таких компаний, как «КазТрансОйл» и KEGOC, а также на прошлогоднее первичное размещение акций «Казатомпрома», можно с уверенностью сказать, что спрос населения на новые размещения будет высоким. И надо отметить, что государство планомерно движется в этом направлении: на очереди размещения таких компаний, как «Казхотелеком», Air Astana, «КазМунайГаз» и другие. Вопрос, связанный с КУПА, уже находится на финальной стадии обсуждения и, надеемся, пройдет законодательное утверждение в ближайший год. Также в развитии фондового рынка большую роль должны сыграть цифровизация и передовые IT-технологии, такие как блокчейн. В данном вопросе важно перенимать лучшие мировые практики, не пытаясь изобрести велосипед заново. Насколько мне известно, Нацбанк уже предлагает такой сервис на базе блокчейн для инвестирования в ноты, которые он эмитирует.



Данияр ИМАНГАЛИЕВ, директор казначейства Евразийского банка развития (ЕАБР)

Статус ЕАБР позволяет нашему банку выступать в качестве прямого участника торгов на локальных финансовых рынках стран – учредителей банка. В настоящее время мы являемся членами Казахстанской фондо-

вой биржи, Московской биржи, Белорусской валютно-фондовой биржи и Армянской фондовой биржи. Это преимущество позволяет нам изучать специфику каждого рынка изнутри и делиться накопленным опытом, что мы активно делаем в рамках рабочих групп и регулярных встреч с биржами ЕАЭС.

Говоря о казахстанском рынке, в первую очередь хотелось бы отметить работу KASE по запуску услуги центрального контрагента (ЦК). Мы уже имеем достаточно большой опыт работы с ЦК на Московской бирже и очень хорошо представляем преимущества данного механизма для казахстанских участников рынка. Мы абсолютно уверены, что запуск ЦК позволит не только существенно снизить риски, но и значительно повысить ликвидность и привлекательность локальных инструментов. Очень важным фактором является то, что KASE проводит данную работу в партнерстве с Московской биржей, которая имеет колоссальный опыт в данной области.

По нашему мнению, еще одним важным этапом в развитии фондового рынка Казахстана является работа по передаче пенсионных активов в управление КУПА. Данный шаг бесспорно даст толчок к дальнейшему развитию фондового рынка. Наш банк достаточно активно проводит размещения своих облигаций в Казахстане, что позволило нам накопить хороший профессиональный опыт в данной области. Банк поддерживает данную инициативу как в роли инвестора, так и в роли эмитента. Присутствие на рынке нескольких управляющих компаний позволит повысить здоровую конкуренцию и позитивно скажется на всех участниках финансового рынка Казахстана.

Подготовила Ирина ЛЕДОВСКИХ

Охота на селфи: не спешите подтверждать свою личность



Евгений ПИТОЛИН, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии

Некоторые интернет-сервисы при регистрации просят пользователей подтвердить свою личность, загрузив селфи с паспортом или другим документом. Это удобно: не надо куда-то идти, чтобы доказать, что вы – это вы. Сделали фото, загрузили, немного подождали – готово: администрация ресурса одобрила ваш аккаунт.

К сожалению, помимо вполне легальных сайтов с хорошей репутацией ваши селфи интересуют и фишеров. Рассказываем, как выглядит мошенническая схема, зачем преступникам ваше фото с документами и как не попасться на их удочку.

Представьте, вам приходит письмо от банка, платежной системы или, скажем, социальной сети. В нем говорится, что «для большей безопасности» (или по какой-то еще причине) необходимо подтвердить свою личность. Вы переходите по ссылке и попадаете на страницу с формой, где вас просят ввести те или иные данные (например, логин и пароль от аккаунта, информацию о платежной карте, адрес или телефон), а также загрузить селфи с раскрытым паспортом или другим документом. На этом месте надо остановиться и как следует подумать: а стоит ли это делать? Очень может быть, что это мошенники.

Зачем мошенникам селфи с паспортом?

Как мы уже упоминали, фото с документом нужны для регистрации в некоторых онлайн-сервисах. Если вы отправите мошенникам селфи, они смогут создать от вашего имени аккаунты, например, на криптовалютных биржах, чтобы впоследствии отмывать через них нечестно нажитые деньги. В результате у вас могут возникнуть проблемы с законом. Так себе перспектива, согласитесь. На черном рынке ваши данные с селфи будут стоить в несколько раз больше, чем без него. Заполучив заветное фото, мошенники могут выгодно его продать, а покупатели – использовать ваше имя в своих целях.

Типичные признаки онлайн-мошенничества

К счастью для всех нас, онлайн-мошенничеством редко занимаются дотошные люди, способные предусмотреть каждую мелочь. Если внимательно изучить фишинговое письмо и сайт, на который ведет ссылка, то почти всегда можно найти множество подозрительных деталей.

1. Ошибки и опечатки

Как правило, и письмо, и форма для ввода данных написаны не очень грамотным языком. Часто ли вы встречаете на официальных страницах и в сообщениях от крупных организаций тексты, которые пестрят грамматическими ошибками и опечатками?

2. Подозрительный адрес отправителя

Таким письма нередко приходят с адресов, размещенных на бесплатном почтовом сервисе или принадлежащих компаниям, никак не связанным с той, от имени которой действуют мошенники.

3. «Левый» адрес сайта

Даже если адрес отправителя выглядит правдоподобно, сайт с формой, скорее всего, находится на стороннем домене. Иногда

адрес может быть очень похож (но все же отличаться), а в отдельных случаях разница прямо бросается в глаза.

4. Сжатые сроки без видимой причины

Часто авторы подобных писем изо всех сил торопят получателя, утверждая, скажем, что ссылка действует не больше суток. Вообще, мошенники очень часто прибегают к этому приему – спешка мешает потенциальной жертве как следует обдумать свои действия. А вот солидные организации вряд ли станут вас сильно ограничивать.

5. Запрос информации, которую вы уже предоставили

Стоит быть тройне осторожными, если хотя бы часть сведений, которые вас просят предоставить (например, электронную почту или телефон), вы точно сообщали раньше, при регистрации. А в случае с банком вы и личность уже подтвердили при открытии счета. Зачем подтверждать ее еще раз ради туманной «дополнительной безопасности»?

6. Требование вместо предложения

Получить расширенные возможности, в том числе в плане безопасности, предоставив информацию о себе, предлагают многие ресурсы, но в личном кабинете на сайте, а не по почте. И обычно это именно предложение: от него можно отказаться. А вот в форме, которая открывается по ссылке из некоторых писем мошенников, есть только одна кнопка, как бы намекающая, что продолжить без селфи не получится.

7. Отсутствие соответствующей информации на официальном сайте

Конечно, бывают случаи, когда подтвердить личность на ресурсе, которым вы пользуетесь давно, действительно нужно. Например, тот же сервис PayPal в 2015 году запрашивал данные российских пользователей, чтобы привести свой бизнес в соответствие с местным законодательством. Но в целом такие ситуации скорее исключение, чем правило, и обычно подробности происходящего есть на официальном сайте сервиса, да и «нагуглить» их не так трудно.

Не давайте селфи с паспортом кому попало

Чтобы не дать мошенникам «угнать» вашу личность, стоит критически относиться к любым просьбам предоставить данные, особенно если речь идет о документах.

- С подозрением относитесь к просьбам подтвердить личность в сервисе, которым вы пользуетесь не первый день. Если сомневаетесь, стоит ли проигривать такое письмо, поищите информацию на официальном сайте компании.

- Обращайте внимание на качество текста. Помните, что грамматические ошибки, пропущенные слова и опечатки в реальных корпоративных письмах встречаются крайне редко.

- Проверяйте, с какого адреса пришло сообщение и куда ведет указанный адрес. Компании всегда проводят рассылки со своих официальных доменов, а о существующих исключениях можно узнать на их сайтах. Опросы, формы входа и другие служебные страницы также обычно располагаются на официальных ресурсах.

- Помните, что навязанные ограничения, например чересчур сжатые сроки предоставления информации, – это тревожный знак. Лучше не уложиться в отведенное время, чем поторопиться и отправить неизвестно кому свои данные.

- При любых сомнениях звоните в поддержку сервиса. При этом не используйте номер из подозрительного письма. Лучше поискать контакты на сайте компании или в сообщении с подтверждением регистрации.

- Используйте надежный антивирус с защитой от фишинга и онлайн-мошенничества.

Connecting people

Какие мобильные устройства пользуются спросом у казахстанцев

Население земли сейчас составляет 7,7 млрд человек. Из них 66,53% имеют мобильные устройства, в том числе телефоны, планшеты и другие аппараты сотовой связи. Смартфонами пользуются только 35,13% от всего населения (2,71 млрд человек). «Курсив» выяснил, сколько смартфонов в Казахстане, какие бренды предпочитают соотечественники и каковы основные причины поломки умных гаджетов.

Асель МУСАПИРОВА



Ведущий мировой поставщик игр и киберспортивной аналитики Newzoo в сентябре 2018 года составил список топ-50 стран по числу пользователей смартфонов и их доле в общем населении страны (степени проникновения).

Лидирующие позиции в рейтинге по доле пользователей смартфонов заняли развитые страны: Великобритания – 82,2% (54,7 млн из 66,6 млн человек), Нидерланды – 79,3% (13,5 млн из 17,1 млн человек), Швеция – 78,8% (7,9 млн из 10 млн человек), Германия – 78,8% (64,8 млн из 82,3 млн человек) и США – 77% (251,7 млн из 326,8 млн человек).

Вторую пятёрку стран по степени проникновения устройств открывает Бельгия с долей в 76,6% (8,8 млн из 11,5 млн человек). На седьмом и восьмом месте расположились Франция и Испания – 76% и 72,5% соответственно.

На девятом месте Канада с долей в 72,1%. 26,6 млн из 37 млн человек в стране в сентябре прошлого года пользовались гаджетами. На десятой строчке рейтинга Австралия – 68,6% (24,8 млн человек).

Казахстан занял 12-ю строчку. 11,9 млн пользователей смартфонов зарегистрировано в стране, что составило 64,9% от всего населения.

Меньше всего юзеров умных телефонов было в Эфиопии – только 11,2%, Нигерии – 13%, Пакистане – 13,8%, Уганде – 15,6% и Бангладеш – 16,1%.

Мировые поставки смартфонов

По данным международной исследовательской компании IDC, мировые поставки смартфонов во II квартале 2019 года снизились на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. Но в то же время поставщики смартфонов отгрузили в прошлом квартале 333,2 млн телефонов, что на 6,5% больше, чем в I квартале этого года.

5,13 млрд человек владеют мобильными устройствами в 2019 году, по данным GSMA

По мнению менеджера по исследованиям IDC **Энтони Скарселла**, общий рынок мобильных телефонов все еще остается в упадке, но показатели во II квартале указывают на то, что спрос начинает расти за некой стабилизацией рынка.

Ключевым фактором таких показателей аналитик назвал доступность значительно улучшенных устройств среднего уровня, которые предлагают премиальный дизайн и функции, но по значительно более низкой цене, чем гаджеты ультравысоко-технологического класса.

По данным IDC, во II квартале на пять крупнейших поставщиков (Samsung, Huawei, Apple, Xiaomi и Oppo) приходилось 69% от общего объема рынка, а на 10 ведущих поставщиков – 87%.

Samsung остается лидером на мировом рынке: во II квартале им отгружено 75,5 млн смартфонов. Рыночная доля поставок, по данным исследовательской компании, составила 22,7%.

«Huawei уменьшила поставки на 0,6% по сравнению с предыдущим кварталом, что можно считать лучшим результатом, чем ожидалось, учитывая торговую войну между США и Китаем», – отметили аналитики IDC. Рыночная доля Huawei в мировых поставках составила 17,6%, или 58,7 млн единиц товара. Достаточно хорошо были приняты P30 и P30 Pro, запущенные в середине апреля, так же, как и его предшественники серии P20. Huawei – компания, для которой сейчас недоступен прибыльный

рынок потребителей США из-за развернутой Вашингтоном кампании против китайского гиганта телекома.

Apple поставила на мировые рынки 33,8 млн новых iPhone, что заметно меньше аналогичного показателя год назад. Рыночная доля поставок составила 10,1%.

В течение квартала в Xiaomi наблюдалось снижение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За II квартал компания поставила по всему миру 32,3 млн смартфонов с долей на рынке 9,7%.

Еще один китайский бренд – Oppo – показал в этот период неплохие результаты в Китае и Индии. На них пришлось почти 75% всех поставок. Доля Oppo на мировом рынке поставок составила 8,9%, или 29,5 млн единиц. Новым двигателем роста Oppo становится зарубежный рынок, в том числе Юго-Восточная Азия, Западная Европа, Центральная-Восточная Европа, Африка и Ближний Восток.

На других производителей (Vivo, LG, Sony, Nokia и т. д.) пришлось 31% всех мировых поставок, или 103,4 млн смартфонов.

Предпочтения казахстанцев

На рынок Казахстана, по данным IDC в Центральной Азии, Азербайджане и Монголии, за первое полугодие 2019 года было поставлено 1,8 млн штук мобильных телефонов, в том числе 1,6 млн смартфонов.

В структуре поставок смартфонов sell-in (от производителя к оптовым покупателям) в этом периоде лидирующие позиции занимают Samsung (53,4%), Huawei + Honor – бренд смартфонов, принадлежащий Huawei Technologies (19,3%) и Xiaomi (10%).

«Среди смартфонов Samsung самыми популярными у казахстанцев стали модели Galaxy

A10, J2 Core и A50», – отметили представители IDC.

Наиболее часто покупаемыми моделями в Huawei стали P Smart (2019), P20 Lite, в Honor – 7X, Honor 8, в Xiaomi – Redmi 6A, Redmi Note 7.

В магазине на ksp.kz также отметили, что наибольшим спросом у клиентов в это время пользовались мобильные телефоны Samsung, Xiaomi, Apple и Huawei. Набирают популярность такие бренды, как Oppo и Meizu.

За шесть месяцев 2019 года доля проданных на сайте Ksp.kz мобильных телефонов Samsung составила 43,6%. Средняя цена гаджета этого бренда – 103,3 тыс. тенге.

На втором месте телефоны от Xiaomi с долей в общем объеме продаж в 17,9%. Средняя цена на сайте – 73,81 тыс. тенге.

На третьем месте гаджет от Apple со средней ценой 311,8 тыс. тенге и долей в 16%.

Доля продаж Huawei достигла 12,9%. Средняя цена на данные смартфоны – 87,7 тыс. тенге.

Средняя цена следующего бренда – Oppo – заметно ниже – 84,6 тыс. тенге. Доля бренда по проданным изделиям – 2,9%.

35,13% людей по всему миру были владельцами смартфонов

Средняя цена смартфона на рынке Казахстана, по данным IDC, составляла в первом полугодии \$255 (по курсу Национального банка на 30 июня 2019 года – 97 тыс. тенге), что ниже по сравнению с аналогичным периодом 2018 года (\$294 – 111,9 тыс. тенге).

Самыми дорогими смартфонами на рынке по-прежнему счита-

лись модели от Apple со средней ценой \$895 (340,6 тыс. тенге), самыми дешевыми – смартфоны Fly (в среднем \$45 – 17,1 тыс. тенге).

Новинками на мобильном рынке Казахстана сейчас являются Honor 10 (стоимостью около 90 тыс. тенге), Honor H20 (250 тыс. тенге), Nokia 2.2 (42 тыс. тенге), Samsung Galaxy A80 (240 тыс. тенге), Xiaomi Redmi 7A (45 тыс. тенге), OPPO Reno Z (160 тыс. тенге), Huawei P Smart Z (120 тыс. тенге). Цены указаны по данным одного из интернет-магазинов техники.

По данным компании Alser, казахстанцы готовы потратить на смартфон от 19 тыс. до 720 тыс. тенге.

Представители IDC в Центральной Азии отметили, что ключевыми характеристиками при выборе смартфона в Казахстане все чаще становятся размер экрана, память и функциональность камеры. Так, доля смартфонов категории Phablet (диагональ экрана более 5,5 дюймов) за год выросла почти на 44% и по результатам первого полугодия 2019 года составила 81,7%.

Согласны с этим мнением и в компании Alser, где выделили еще одну отличительную черту отечественных потребителей – многие казахстанцы являются приверженцами определенного бренда и готовы переплачивать за него.

В то же время на рынке существует и противоположный тренд, на который также обратили внимание его участники – соотечественники стали больше выбирать китайские бренды, доверие к ним со стороны конечного потребителя выросло.

Основные причины поломки смартфонов

Причины поломки и их частоту в разбивке по брендам во всех магазинах техники изданию «Курсив» комментировать отказались,

объясняя это коммерческой тайной или некорректным поведением по отношению к поставщикам.

Свой список проблем и брендов составил российский проект «Чудо техники» (включает в себя более десятка легальных сервисных центров). По данным этой сети сервисных центров, чаще всего в сервисы обращаются владельцы смартфонов Apple, на них приходится 32% случаев из общего числа обращений в сервисы сети.

Второе место представители проекта отдали китайским брен-

64,9% населения Казахстана пользовались смартфонами в сентябре 2018 года

дам – 27% случаев, в том числе Xiaomi – 12%, Huawei – 9,6%, Meizu – 2,1%, Lenovo – 1,3%, ZTE – 1,3%, другие – 0,3% случаев.

Далее следует Samsung – 18% обращений пришлось именно на этот бренд. 7% поломок у Sony, 3% – у Asus, на остальные бренды пришлось 13%.

Основной причиной обращения в сервисные службы, по данным проекта, стали разбитые экраны и проблемы с батареей. Участники мобильного рынка Казахстана тоже отметили, что в 80% случаев причина ремонта смартфона – сломанный экран.

Отдельно организаторы проекта определили частоту причин обращения в сервис для разных брендов. Так, у гаджетов Apple, в сравнении с Samsung и китайскими брендами, чаще возникали проблемы с батареей (30% от общего числа поломок iPhone), звуком (4%), камерой (5%) и питанием (2%).

У Samsung, по сравнению с другими брендами, больше обращений, причиной которых стали поломки корпуса (20%), неисправности системной платы (14%) и камеры (5%). В свою очередь для китайских брендов слабым местом оставался экран гаджета (56% случаев), отмечены были также проблемы с разъемом и кнопками смартфонов.

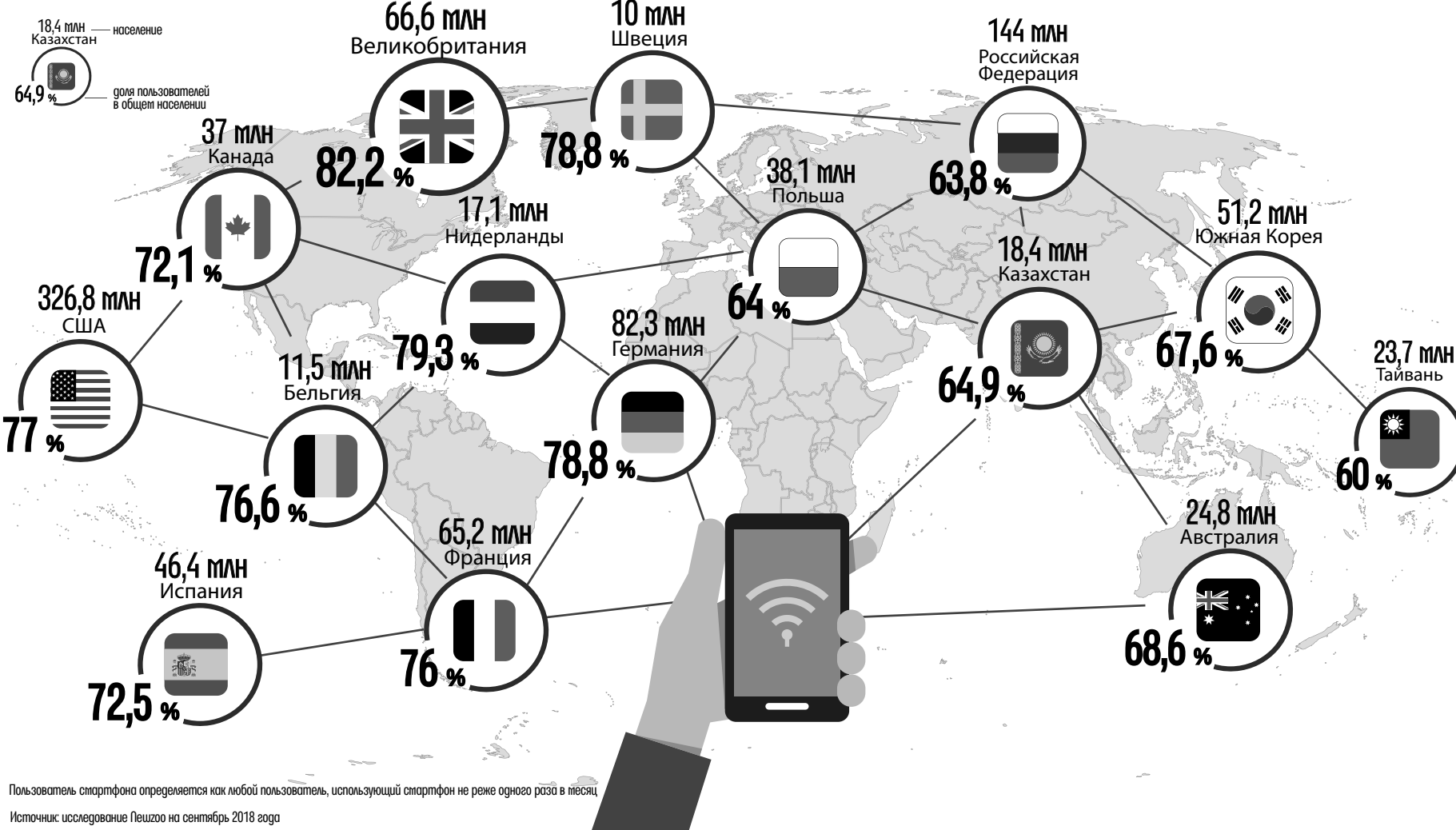
Группой проанализировано отношение стоимости ремонта к стоимости гаджета. Цена телефона взята за 100%.

Усредненные расчеты показывают, что за ремонт телефонов Xiaomi их владельцам придется заплатить примерно треть от стоимости смартфона.

В 25% от стоимости телефона обходится ремонт мобильных устройств Samsung.

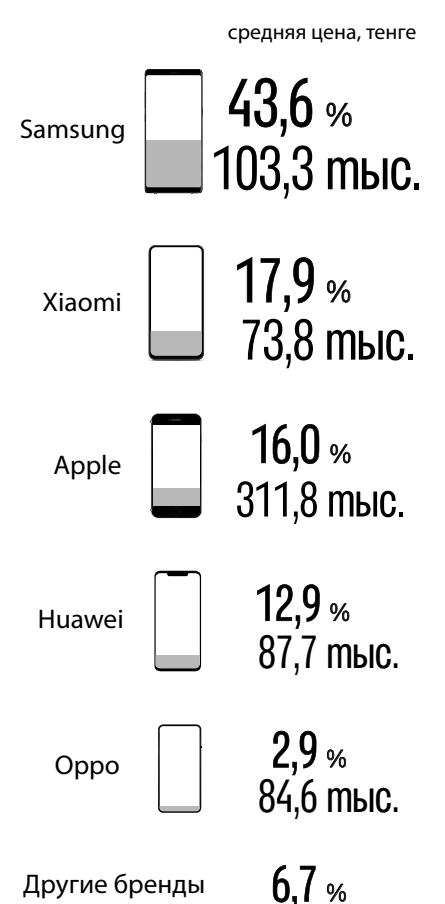
Ремонт Huawei стоит примерно одну пятую от чека покупки. Цена ремонта Apple составит 13% от стоимости приобретения.

ТОП-15 стран по доле пользователей смартфонов в общем количестве населения



Пользователь смартфона определяется как любой пользователь, использующий смартфон не реже одного раза в месяц. Источник: исследование Пешко на сентябрь 2018 года

Какие телефоны предпочитают казахстанцы



Источник: ksp.kz по запросу «Курсив». Данные за первое полугодие 2019 года

Инфографика: Виктория Ким

Новый старый завод

Карагандинский Maker модернизировал машиностроительное производство и увеличил валовый выпуск продукции в два раза, а производительность – в шесть.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Завод Maker занимается изготовлением и ремонтом горного оборудования – это его историческая специализация. После того, как на предприятии появилось современное роботизированное оборудование и комплексное программное обеспечение, здесь начали выпуск тех видов горнорудного оборудования, которые раньше импортировались. В ближайших планах – начать производство оборудования для нефтегазовой отрасли. И горнорудное, и нефтегазовое машиностроение – приоритетные сектора ГПИИР.

Требование времени

ТОО «Maker», оно же Карагандинский литейно-машиностроительный завод, в 40-х годах прошлого века создавалось как Карагандинский завод по ремонту горно-шахтного оборудования. Базовое предприятие треста «Карагандашахтстрой» пришло в упадок после развала СССР – в 1998 году в главном ремонтном цехе работало всего два станка, сотни специалистов попали под сокращение. В итоге предприятие приобрела корпорация «Казахмыс», и после этого заводу пришлось полностью перестроиться на производство других изделий.

«После покупки «Казахмысом» номенклатура выпускаемых изделий изменилась на 100%. Приходилось осваивать на бегу то, с чем мы никогда не сталкивались», – вспоминает начальник конструкторско-технологического управления завода **Владимир Вольтский**.

В 2015 году предприятие обрело юридическую самостоятельность и сегодняшнее название – ТОО «Maker» («Мэйкер»), и тогда же началась полномасштабная программа по техническому перевооружению завода.

«Это требование сегодняшнего дня: современное оборудование не может работать эффективно в условиях грязи и запыленности, как и обслуживающий его персонал. Поэтому мы постарались создать все условия для улучшения производственного процесса», – пояснил г-н Вольтский.

Лизинг в помощь

На проведение модернизации потребовалось 11,3 млрд тенге. Большую часть суммы пришлось взять в кредит по госпрограмме «Производительность-2020». По ее условиям первоначальный взнос должен составлять не менее 15% от общей суммы, поэтому компания вложила собствен-

ные «Новые станки абсолютно другие даже по сравнению со станками предыдущего поколения. Хотя принцип программирования похож, возможности разные. Например, если раньше токарный станок мог точить и нарезать резьбу, то новый может вдобавок ко всему фрезеровать и сверлить. Благодаря этому мы в шесть раз увеличили производительность, в два раза – валовый выпуск – с 3 млрд до 6 млрд тенге, а также точность обработки изделий до 5 мк (1 мк – 0,001 мм)», – рассказывает г-н Вольтский.

Списывать старые станки на производстве тоже пока не собираются – тем более что старым

терпит больших припусков: ему нужно, чтобы все было одинаково», – объясняет представитель ТОО «Maker».

Как это работает?

На всех станках установлена система автоматизированного проектирования SIEMENS NX.

«Все начинается с того, что конструктор получает заказ на изготовление какой-либо детали. Далее он делает 3D-модель и обычный чертеж. Все это попадает в Teamcenter – своего рода хранилище документации, куда разрешен доступ ограниченному кругу лиц. Объемный макет берет за основу инженер-программист. Он пишет



Фото: Ксения Безкоровайная



Фото: maker.kz

ные 2 млрд тенге. Оставшиеся 9,3 млрд тенге взяла в долг под 7,5% годовых на восемь лет через АО «БРК-Лизинг». Всего было приобретено 53 единицы основного оборудования и 230 – вспомогательного, производства Чехии, Германии, Италии, Швеции, Японии и Южной Кореи.

оборудование можно назвать с большой натяжкой, оно выпущено в 2008 году. «Новые станки пока могут выполнять не все виды работ. Рабочие готовят технологическую базу, то есть совершают предварительную обработку на универсальном оборудовании. Станок с ЧПУ не

программу на станок с числовым программным управлением (ЧПУ). Чтобы на станке попала программа без ошибок, он предварительно проводит симуляцию на компьютере», – описывает рабочий процесс начальник конструкторско-технологического управления.

Ошибка в управляющей программе может привести к выходу станка из строя.

«Из-за аварийных ситуаций оборудование теряет точность. Так как оно еще находится на гарантии, мы обращаемся за помощью с ремонтом к производителю. Молодых специалистов не наказываем строго, потому что чаще всего они ошибаются из-за недостатка опыта. Сейчас подобные случаи почти не происходят. К счастью, этот этап мы уже прошли», – делится Владимир Вольтский.

На заводе Maker начали готовить своих специалистов к работе на новом оборудовании еще за два года до его монтажа. Сегодня на предприятии действует система постоянной подготовки и обучения персона-

ла. Оборудован специализированный компьютерный класс, а также разработана программа обучения для оператора станка с ЧПУ, инженера-программиста ЧПУ, инженера-технолога, инженера-конструктора.

Новые горизонты

После модернизации на заводе Maker выросло качество изделий при снижении их себестоимости, сократился производственный цикл. Все это позволило казахстанскому заводу усилить свои конкурентные позиции. «Хотя корпорация «Казахмыс» является нашим основным покупателем, за ее заказы мы боремся наравне с остальными: участвуем в тендерах на сайте закупок компании. Также принимаем заказы от других предприятий, но их гораздо меньше. Например, всего за прошлый год обработали 4 тыс. заявок, в каждой – 50–70 деталей», – приводит цифры Владимир Вольтский.

Сегодня завод Maker выпускает свыше 5 тыс. наименований продукции. Это оборудование для оснащения шахт и транс-

портировки руды, проходческое оборудование, вспомогательная техника, силовая гидравлика, грузоподъемные краны, металлоконструкции, вагоноопрокидыватели, флотомшины и прочее. «Мы делаем то, что корпорация раньше закупала у предприятий России и Украины. Например, шаровые мельницы, которые служат для размола руды в шахте. Сейчас мы осваиваем линейку оборудования для обогащательных фабрик. Флотационные машины, кроме нас, больше никто в Казахстане не производит», – отметил собеседник.

Maker поставляет различные детали столичному заводу «Электровоз құрастыру зауыты», который производит локомотивы «Тальго». Прежде чем начать сотрудничество с карагандинским предприятием, производитель локомотивов провел там аудит. Еще одна проверка ожидается в ближайшее время, на этот раз со стороны представителей нефтяного сектора. В планах завода – производить сопутствующее оборудование для нефтяных вышек.



Фото: maker.kz

Шпала с «зеленым» характером

Группа компаний «Камкор Менеджмент» собирает выпускать принципиально новый продукт – композитные шпалы для железнодорожных путей. Сырье для производства получают в буквальном смысле из мусора.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Композитно-полимерная шпала, которая пришла на смену деревянному аналогу, не является ноу-хау Казахстана – ее активно используют в США, Канаде и Евросоюзе. Изготавливается такая шпала из пористого полимерного композита, этот материал получают из отходов полимеров и пластмасс, кроме того, сырьем может стать резиновая крошка – результат переработки использованных автомобильных шин.

Главное достоинство «мусорной» шпалы, помимо очевидно «зеленого» характера, – прочность и надежность. Наличие пор в композите предотвращает появление и распространение трещин во время эксплуатации.

В РК композитные шпалы прошли полевые испытания в 2014 году, тогда национальная компания «Казахстан Темир Жолы» уложила 200 таких шпал на семипалатинских и шымкентских участках железнодорожной сети. Из соображений безопасности композитные шпалы в период испытаний использовали на вспомогательных и маловостребованных путях, в казахстанских условиях эти шпалы показали себя отлично.

«Композитные шпалы, которые уже используются в Казахстане в пилотах, были произведены в лабораторных условиях в России, успешно прошли испытания и рекомендованы к установке

на подъездных, станционных, соединительных путях, а также на малодетальных участках железных дорог», – говорит генеральный директор группы компаний «Камкор Менеджмент» **Диас Сулейменов**.

По словам г-на Сулейменова, сейчас иностранные партнеры совершенствуют композитную шпалу, чтобы ее можно было смело использовать на магистральных путях. Презентовать обновленный продукт планируют уже в следующем году. Параллельно с выбором технологии в «Камкор Менеджмент» собираются объявить конкурс среди отечественных ученых – необходимо найти способ повышения устойчивости композитной основы к перепадам от жары в 50 градусов до морозов в минус 50.

Холдинг намерен развернуть производство такой шпалы в Казахстане. Для этого есть и сырье (ежегодно в республике вырабатывается около 6 млн



Фото: Shutterstock/sevputspb

тонн бытовых и промышленных отходов), и потребность. Замена шпал необходима на 5 тыс. км путей 3-го и 4-го класса (вспомогательные и соединительные линии) – это около 9,4 млн шпал. А если композитная шпала получит добро на магистральных путях, то речь пойдет об обслуживании более 16 тыс. км – такова на се-

годня эксплуатационная длина железных дорог Казахстана.

Более того, в «Камкор Менеджмент» предполагают, что с этим продуктом можно будет выйти и на соседние рынки – те, где используется колея шириной 1520 мм. Это Россия, Беларусь, Украина, а также страны Балтии. Мировая протяженность

железных дорог с колеей 1520 мм превышает 150 тыс. км.

Гарантированный срок службы композитно-полимерной шпалы – 50 лет полезного использования, что в пять раз больше, чем у деревянного аналога. Оценочная стоимость шпалы казахстанского производства составляет 20–23 тыс. тенге, она в три раза дороже деревянной шпалы. Но если сравнивать их жизненный цикл, то здесь экономическая целесообразность очевидна: композитные шпалы придется менять реже.

Производство композитных шпал планируется развернуть в Таразе. Директор по развитию производственных систем холдинга «Камкор Менеджмент» **Адильжан Шоманов** сообщил, что стоимость готовой технологии составляет около \$8 млн, но разработка собственной технологии, под отечественные климатические условия, сделает проект дорожке.

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ



THE WALL STREET JOURNAL.

Достаточно ли вы гибки для «гибкого» менеджмента?

Иллюстрация: James Steinberg

Работа в команде, где нужно быстро адаптироваться к меняющимся задачам, может быть очень эффективной. Однако такой стиль взаимодействия может негативно отразиться на карьере застенчивых или недостаточно уверенных в себе людей.

Sue Shellenbarger,
THE WALL STREET JOURNAL

Если вдруг вы услышите, как ваш босс начнет говорить что-то про скрамы, спринты и систему Канбан, крепитесь, вполне вероятно, ваш департамент хотят перевести на управление по Agile-методологии – системе оперативной командной работы, перераспределяющей привычные роли сотрудников с ног на голову.

Сам термин Agile здесь обозначает целый набор инструментов, уже долгое время используемых в Кремниевой долине для эффективного управления сложными проектами – другими словами, чтобы успеть завершить проект до того, как он потеряет свою актуальность. Теперь эти принципы применяются и к другим продуктам и услугам, которые подвержены быстрым изменениям. Например, в последние годы многие компании использовали Agile для обновления банковских приложений и даже для запуска новых снэков.

Увлечение Agile-методологией имеет много потенциальных преимуществ, однако у термина нет конкретного определения. По сути, это комплекс принципов, направленных на то, чтобы избавить рабочие команды от проблемы изолированности департаментов друг от друга, равно как и от любой другой бюрократии, так, чтобы они могли действовать более эффективно. В числе наиболее популярных Agile-практик разбивка больших проектов на ряд небольших задач, ежедневные планерки, где можно обсудить успехи и устранить возникающие препятствия, а также выполнение задач в определенные периоды времени, называемые спринтами.

Если применять принципы Agile правильно, они способны серьезно сэкономить время за счет повышения эффективности командной работы над теми проектами, которые отличаются сложностью или отсутствием четкого понимания финального результата. Однако такой подход требует значительных изменений привычного для сотрудников хода рабочего процесса. В частности, речь идет о необходимости учиться работать в самоуправляемой команде, а также конструктивно воспринимать критику со стороны других участников рабочей группы. Для людей застенчивых и неуверенных в себе такой стиль взаимодействия может быть проблематичным, что несет для них определенные



Менеджер по маркетингу Карлос Пастор утверждает, что научился новым навыкам, работая в Agile-команде, однако его беспокоит возможное влияние такого подхода к управлению на креативность.

карьерные риски. При наиболее неудачном развитии событий принципы Agile могут просто свестись к бессодержательному употреблению раздражающей терминологии и утомительным ритуалам.

В Starmark, рекламном агентстве из Форт-Лодердейла, штат Флорида, принципы Agile начали применяться около четырех лет назад. Раньше компания работала над рекламными кампаниями традиционным способом: проекты переходили из одного департамента в другой, и так до тех пор, пока они не были выполнены. Ко времени, когда клиенты получали возможность увидеть итоги, их потребности могли измениться либо результаты работы настолько сильно отличались от ожиданий клиента, что требовались дорогостоящие корректировки.

При переходе к формату работы в Agile-командах в Starmark были демонтированы все незримые барьеры, разделявшие креативный отдел, аналитиков, копирайтеров, а также сотрудников медиа- и диджитал-департаментов. Вместо этого в компании начали работать две кросс-функциональные самоуправляемые команды. Каждое утро команды проводят так называемые стендапы – 20-минутные планерки. На каждой такой встрече сотрудники в течение 60–90 секунд делятся тем, над чем они работают в текущий момент, и с какими препятствиями им пришлось столкнуться.

«Это звучит как что-то не очень важное, но на самом деле это имеет огромное значение. Вы публично даете обещания себе и другим выполнить поставленную задачу и делаете именно то, о чем заявили ранее», – говорит Джеки Хартнетт, президент Starmark.

С 11 утра до 5 вечера у сотрудников агентства «время потока», когда они могут эффективно

работать над задачей, не отвлекаясь на незапланированные вопросы, рассказывает Джейкоб Иденфилд, помощник креативного директора Starmark. Раньше, работая в других агентствах, он часто страдал от того, что его постоянно отвлекали. «Не думаю, что смогу вернуться к старому стилю работы», – говорит он.

Клиенты могут видеть готовые элементы или функции своих проектов с двухнедельными интервалами, или спринтами. «Если быстро выяснить, что ты потерпел неудачу, это становится большим облегчением», – говорит Иденфилд. Например, совсем недавно одна из команд сумела бы

стро скорректировать свою работу по брендингу, просто показав клиенту прототип веб-сайта, а не готовый продукт. Когда клиент забрал цветную схему сайта, Starmark сразу же исправила проблему, что сэкономило команде несколько дней, которые в противном случае могли быть потеряны на исправления.

Это также помогает снизить уровень стресса, считает Бретт Сирс, главный диджитал-специалист Starmark. «Больше не нужно засиживаться до позднего вечера или работать в выходные, чтобы на завершающей стадии проекта переделывать его», – говорит он.

Один из клиентов Starmark, старший директор по маркетингу Брэндон Хенслер, рассказал о том, что встречи в агентстве характерны своей открытостью и зачастую те идеи, которые были предложены членами его команды по итогам этих встреч, становятся еще лучше, поскольку к работе подключаются специалисты всех департаментов Starmark. Например, когда Хенслер попросил Starmark сделать двухминутный ролик о брендинге для веб-сайта его работодателя – Университета Нова (Nova Southeastern University), в Starmark предложили подготовить три более коротких видео, которые можно использовать и для других целей, в частности для публикации в социальных сетях. «Они взяли нашу концепцию и сделали ее намного лучше», – говорит Хенслер.

По данным опроса, проведенного Институтом управления проектами, сегодня более 75% работодателей Северной Америки хотя бы иногда используют Agile-методологию. Для сравнения: в прошлом году таких было 71%.

Методология Agile способна повысить производительность от 20 до 50%, как и улучшить качество продуктов и услуг, говорит Джек Скилс, исполнительный директор компании AgencyAgile

из Лос-Анджелеса, консультировавший Starmark в период ее преобразования. Однако при этом он отмечает, что важно, чтобы эти принципы были адаптированы под конкретные команды, стиль работы и корпоративную культуру компании.

Не так давно компания Campbell Soup использовала Agile-стратегии для того, чтобы выпустить на рынок новые крекеры Epic Crunch Goldfish, это было сделано всего за девять месяцев, что намного быстрее, чем обычно. По словам Крейга Славчефф, вице-президента компании и руководителя отдела исследований и разработок, в компании не стали заимствовать чужие методологии, а просто изучили Agile-принципы и адаптировали их под свои нужды. Такой подход помогает компании сократить среднее время запуска новых продуктов до 9–12 месяцев, тогда как ранее этот процесс занимал от 18 до 24 месяцев.

Славчефф признается, что самым сложным для сотрудников оказалось забыть про старые рамки между отделами, преодолеть эти разграничения, с тем чтобы получить полный доступ ко всем необходимым ресурсам.



Директор по связям с общественностью Элисон Роуз считает, что Agile-методология может быть очень эффективной при реализации сложных проектов, однако для некоторых сотрудников ежедневные планерки могут представлять сложность.

Для некоторых начальников сложным бывает отказаться от постоянного контроля сотрудников. Как рассказывает Джеки Хартнетт из Starmark, она отучилась от старой привычки «стоять над душой», когда могла внезапно подойти к любому сотруднику, чтобы узнать у него, как идут дела. По ее словам, когда команды являются самоуправляемыми, начальнику вовсе не обязательно подходить к людям каждые полчаса с вопросом: «Ну что, вы уже закончили?»

Однако командная работа лицом к лицу может также стать причиной определенных трендов. Agile-команды часто практикуют правило не использовать на

встречах какие-либо устройства вроде смартфонов или ноутбуков, чтобы не отвлекаться. Однако, поскольку такие планерки могут быть очень лаконичными и скоротечными, новым сотрудникам и людям, испытывающим трудности в понимании устных инструкций, бывает не просто быстро уловить информацию, не делая при этом письменных заметок.

«У нас есть правило двигаться со скоростью самого медленно члена команды. Прежде чем перейти к очередному вопросу, мы всегда уточняем, все ли всем понятно», – говорит Скилс из AgencyAgile.

Еще одним раздражающим некоторым атрибутом ежедневных встреч может быть их негибкий график и используемая там специфическая лексика. Например, менеджер по маркетингу из Феникса Карлос Пастор говорит, что хотя он многое узнал о работе своих коллег, будучи членом Agile-команды на прежнем месте работы, ему не нравилось участвовать в таких встречах, как не нравились и те ограничения, которые возникали в связи с планированием работы в спринтах. «Нельзя установить временные рамки для творческого процесса», – уверен Пастор.

Как отмечает Элисон Роуз, у которой есть опыт работы в компании, где применялась Agile-методология, гибкий подход к управлению действительно помогает людям выполнять поставленные задачи, но некоторым сотрудникам может быть сложно публично рассказывать о своей работе. «Сразу заметно, когда люди нервничают по этому поводу», – говорит Роуз, вице-президент по связям с общественностью агентства 48 West Agency в Фениксе.

Участников ежедневных встреч часто просят назвать тех, кто мешает им в работе, будь то коллеги или клиенты. Важно, чтобы такая беседа о возникающих в работе препятствиях была свободна от чувства вины или санкций. «Когда встреча команды проходит правильно, там всегда будет место тому, что способствует вовлеченности в проект, что-то успокаивающее», – говорит Скилс.

Однако критически или агрессивно настроенные члены команды могут нанести работе значительный ущерб, дискредитируя своих коллег. «Если менеджер руководит планеркой как диктатор, то такая встреча может стать худшим событием дня», – отмечает он.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

ГИД ПО AGILE-ТЕРМИНОЛОГИИ

Agile – методология передачи сложных проектов самоуправляемым командам, которые взаимодействуют непосредственно с клиентами, выполняя работу поэтапно и быстро реагируя на изменения.

Бэклог (Backlog) – список в порядке важности всего, что необходимо сделать, чтобы проект был осуществлен.

Спринт (Sprint) – рабочий период фиксированной протяженности, обычно от одной до четырех недель, после чего клиенту демонстрируются итоги проделанной работы.

Обещание (Promise) – объем работы, который команда обязуется выполнить в течение одного спринта.

Скрам (Scrum) – популярная структура команды для практической реализации Agile-методологии.

Скрам-мастер (Scrum master) – человек, который помогает команде оставаться самоуправляемой, обеспечивая ее необходимой информацией и ресурсами.

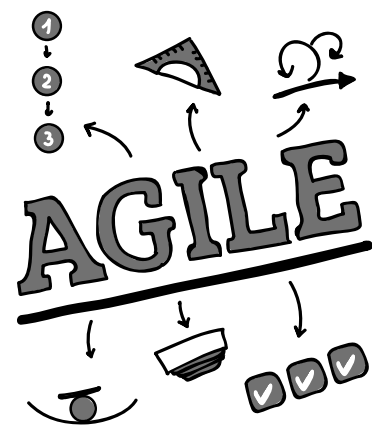
Стендап (Stand-up) (также планерка, скрам или чек-ин) – ежедневная встреча, которая проходит в одно и то же время и где члены команды коротко рассказывают о проделанной работе, запланированных на день задачах, а также о препятствиях, с которыми они столкнулись.

Канбан-доска или скрам-доска – таблица, где указаны все реализуемые задачи и в соседних колонках отмечен их статус: «Нужно сделать», «Уже в процессе» или «Выполнено».

Сторис (Stories) – информация относительно деталей, функций проектов и других задач, которые необходимо выполнить, также поясняющая, для кого реализуется задача, чего именно хочет клиент и почему.

Таймбокс (Timebox) – максимальный период времени, выделенный для создания какой-либо ценности для клиента.

Метод водопада – традиционный метод организации проектов, когда общий объем работы разбивается на этапы от планирования до проектирования, тестирования и запуска.



Экономика маниоки

Чем живут индейцы Амазонки

Как современный мир и его экономические реалии влияют на традиционный уклад племени тикуну.

Вероника КОЗЛОВА

— Аньо! — донеслось откуда-то из зарослей деревьев, возвышающихся из воды.

Навстречу нам вышел рослый мужчина неопределенного возраста, кожу его украшали извилистые рисунки черно-красного цвета.

— Аньо, — ответил наш проводник, скидывая первый рюкзак из лодки на песчано-илистый берег. «Аньо» — это местное приветствие.

А это вождь — Вотчимауку, знакомьтесь.

Примерно в 1100 километрах от столицы штата Амазонас вверх по реке на северо-запад, в четырех часах на моторке от ближайшего портового города Табатинга, в амазонской сельве на границе трех государств — Колумбии, Перу и Бразилии — расположилось поселение тикуну — одного из самых многочисленных племен коренных жителей Латинской Америки.

Тикунцы знакомы любителям творчества Жюль Верна по роману «Жангада, или 800 лье по Амазонке». Сегодня тикунцы, как и века назад, живут в основном сельским хозяйством, но близкое соседство к городу привело к урбанизации этого народа.

В хижинах местных жителей плазма соседствует с церемониальными алтарями, а заговоры шамана нередко прерываются звонком мобильного телефона вождя. Попугаи здесь шастают по двору вместе с завезенными из города курицами. А краску для традиционного орнамента на лице местные жительницы иногда заменяют губной помадой, заботливо подаренной кем-то из гостей «с большого берега».

Мы тоже не с пустыми руками. Наш проводник и единственный русскоговорящий гид Амазонии **Юрий Перов** идет впереди нашей группы. За его плечами целый рюкзак сувениров-товаров, на которые мы выменяем сегодня радушный прием для нашей группы. Собирали подарки основательно: на рынке в Табатинге провели добрые три часа. Юрий помогал выбрать нужное: кофе и сахар для дам; рис, рыболовные снасти — в племя; тесак и добротный нож с длинным лезвием — вождю.

Несмотря на близость к городской местности, у тикуну сельскохозяйственное и кустарное производство по-прежнему регулируется водными циклами — как, впрочем, и у других племен, проживающих в бассейне Амазонки.

Потоп, прилив, отлив и засуха определяют, что и где будет выращиваться или производиться. Постоянно выделенных земель под поля в привычном понимании просто не существует. Разлив реки настолько непредсказуем, что через Амазонку существует один-единственный капитальный автомобильный мост. О полях и речи нет. Плодородный слой земли вместе с посевами смывается ливнями. Единственная культура, которая способна выстоять и под проливными дождями, и при засухе — это маниока, кустарный корнеплод, который выращивают чуть ли не на всей территории амазонской сельвы. Маниока похожа на картошку: те же кусты, те же клубни

в земле. Существенное отличие — изначально корнеплод ядовит. Чтобы употребить в пищу, маниоку сначала нужно протереть на мелкой терке, потом вымочить в воде, потом проварить несколько часов, потом прогреть и обжарить, далее высушить несколько дней на солнце и снова обжарить до готовности. Полученная сухая масса больше напоминает безвкусные твердые мелкие сухари, которые индейцы едят с основным блюдом — рыбой. Поэтому гостинцам из риса и кукурузной муки местные всегда рады. Если не используют к своему столу, то у соседей крупы всегда можно выменять на что-то нужное.

Как раз к обеду мы дошли до малоки — традиционной общинной хижины, где и прини-

Если сократить образные ответы вождя до привычных нам выражений, то резюме нашей беседы выглядит так. Внешнее давление, а оно в любом случае происходит при общении с некоренным населением, изменило пищевые, социальные, технологические и производственные привычки индейцев. Но все же технический прогресс пока уступает народным традициям — они кажутся индейцам более применимыми для выживания близ самой мощной реки мира.

У народа тикуну, как и у других коренных народов, есть экономика, но как она структурирует себя внутренне и как интегрируется в рыночную экономику — это малоизученный предмет. Настолько мало, что нет даже точного определения



Муравьи — дешевый источник белка — входят в повседневный рацион питания.



этому понятию. Сами тикунцы определяют свою экономику тремя «этапами».

Первый этап относится к традиционной экономике коренных народов, которая придерживается принципов взаимности и обмена. Принцип «ты — мне, я — тебе» работает до сих пор. Поэтому, например, один из наших презентов вождю — тесак — был отложен в сторону для подарка «Человеку с большого берега», который стережет его лодку во время отсутствия хозяина.

Во-вторых, адаптация традиционной коренной экономики. Конечно, современные индейцы пользуются и лопатами, и граблями, но никаких удобрений! Все натуральное и

только то, на что «согласилась природа».

В-третьих, современная экономика коренного населения строится и развивается в соответствии с потребностями рынка. В частности, спрос на маниоку в Бразилии огромный. Она есть в каждом доме в разных видах, в каждом продуктовом магазине, в придорожных кафе и дорогих ресторанах непременно на каждом столе стоит баночка с этими безвкусными «сухариками». При этом выращивают и обрабатывают ее индейцы и только вручную.

У каждого члена племени есть четкая профессиональная специализация: молодые женщины занимаются маниокой, молодые

мужчины — охотой на крупную рыбу пираруку и кайманов. Старшее поколение берет на себя сбыт излишков. Причем данный этап экономического процесса складывался годами: покупают и продают индейцы только у родственников прежних покупателей или продавцов. Бизнес-связи передаются от отца к сыну. Форма за многие десятилетия почти не изменилась, только что расчет нынче, как правило, в деньгах. Монетизация этих экономических отношений произошла примерно в конце 1950-х, когда сформировался город Табатинга.

Близость к городу объясняет ряд особенностей экономики тикунцев. Это племя было одним из первых, кто заменил натуральное хозяйство торговлей. Обмен товарами-излишками здесь давно основан на кумовстве, родстве и взаимных обязательствах между соплеменниками. С «гринго» и «каболо» (этническая группа в составе бразильцев, португало-индейские метисы) разговор короткий и деловой: мы вам товар, вы нам материальные блага. Исключение делают лишь для приглашенных гостей, о визите которых заранее договаривается проводник.

В то же время не принято покупать что-то друг у друга из «своих». Деньги служат только для взаимодействия с городом, приобретения того, что приносит комфорт цивилизованного мира, но чего сами индейцы не производят. Вождь искренне удивился вопросу о денежных расчетах внутри племени: «Какие денежные отношения могут быть внутри своей семьи?»

мают гостей. Чтобы поглядеть на «гринго», сбегаете сначала малышня, давать им сладости, кстати, можно только с разрешения родителей. Постепенно малока заполняется жителями деревни, которые приветствуют нас, и вождь приглашает к столу. В меню печеная рыба, крокодил, сушеные муравьи и уже упомянутая маниока — точнее, приготовленное из нее блюдо, которое называется фаринья.

Мы, чувствуя расположение вождя, задаем много вопросов. Его ответы очень размеренны, волей-неволей сбиваешь свой ритм городского разговора на неспешное сказочное повествование. Наш проводник Юрий подбирает русские слова для определения отношения местных к техническому прогрессу и современному миру вообще.



Гостей принимают в общинном доме — малоке.

Узнай больше на kursiv.kz



THE WALL STREET JOURNAL.

Вертолетные туры, которые обещают настоящий взрыв адреналина

Обзор достопримечательностей с вертолета всего лишь заставляет сердце биться чаще. Если хочется более острых ощущений, как насчет хели-байкинга, хели-серфинга и даже хели-йоги?

Jen MURPHY,
THE WALL STREET JOURNAL

Лыжники уже больше 50 лет пользуются вертолетами, чтобы добраться до укромных уголков дикой природы, свободных от толпы. А теперь

курорты и компании-организаторы приключенческих туров перевозят по воздуху обеспеченных людей (путешествовать вертолетом стоит недешево), которые хотят оседлать волну, порыбачить или принять позу дерева в исключительном одиночестве.



Иллюстрация: Джоуэзанда

Аляска Хели-байкинг на горных велосипедах

Прошлым летом Tordrillo Mountain Lodge, удаленная база приключений в штате Аляска, умудрилась сделать отдых еще более удаленным. Владельцы базы вложились в велосипедную стойку для вертолета, с помощью которой вертолет может перевезти в самую глушь штата четыре фэтбайка (горных велосипеда с толстыми покрышками). Маршруты хели-байкеров начинаются на склонах вулкана Сперр и подходят велосипедистам самого разного уровня, даже детям. Более осторожные байкеры могут скатиться по пологим горным гребням к альпийским озерам, а сорвиголовы могут проторить дорожки по девственным землям. Шины фэтбайка способны катиться даже по леднику.

\$6000 для группы до четырех человек; tordrillomountainlodge.com.

Британская Колумбия (Канада) Хели-серфинг

Для тех, кто не хочет делить волну во время серфинга или просто стесняется кататься бок о бок с более опытными серфингистами, курорт Nimmo Bay в Британской Колумбии может предложить возможности для беззастенчивого эгоизма. Вертолетный парк курорта оснащен боковыми корзинами, достаточно вместительными для перевозки досок для серфинга. Пилоты сверяются с отчетом о волнах, осматривают море с воздуха, а затем сбрасывают серфингистов в гидрокостюмах вместе с гидом на отдаленные пляжи.

«Очень немногие серфинг-туры также дают шанс полюбоваться китами и медведями с воздуха», – заявил владельца курорта Фрейзер Мюррей.

От ~\$7500 в день за группу до пяти серферов, плюс \$1125 за ночь проживания; nimmobay.com.



Иллюстрация: Джоуэзанда



Иллюстрация: Джоуэзанда

Квинстаун, Новая Зеландия Хели-рыбалка

В Квинстауне, который заслуженно называют адреналиновой столицей мира, может будоражить даже такое расслабляющее хобби, как рыбалка нахлыстом. Вертолеты готовы умять посетителей курорта Matakauri за ледники, чтобы в чистейших реках те могли выловить по-трофейному крупную радужную и коричневую форель. Если рыба не клюет, пилот махом доставит вас в другое место, где можно забросить удочки.

От ~\$2500 за группу до двух человек; robertsonlodges.com.

Британская Колумбия Хели-бег по пересеченной местности

Основателю фирмы Canadian Mountain Holidays Хансу Гмозеру приписывают создание коммерческого хели-ски (катания на горных лыжах с вертолетной заброской) в 1965 году. Теперь компания использует свой вертолетный опыт и для летних видов отдыха, предлагая гостям курорта в горах Бугабу Британской Колумбии хели-бег по пересеченной местности. Трехдневные программы включают утренний сеанс растяжки, затем спуск вертолетом на безлюдные тропинки. Их длина составляет до 25 км, а набор высоты достигает 1 тыс. м.

От ~\$2710 за трехдневный пакет; cmheli.com.



Иллюстрация: Джоуэзанда

Парк-Сити, штат Юта Хели-свадьба

Зачем идти к алтарю, когда можно лететь? Услуги по организации хели-свадьбы в Blue Sky, гостинице сети Auberge Resorts недалеко от Парк-Сити, привлекают тех, кто желает связать судьбы нетрадиционным способом. Вертолеты фирмы могут перевезти пять пассажиров (достаточно для небольшой свадебной вечеринки за вычетом назойливого кузена Шелдона). Маршрут простирается от гостиницы и над более чем 4 тыс. кв. км горных хребтов Уосатч и Юинта. В зависимости от времени года пары могут обменяться клятвами по соседству с альпийским озером или заснеженной горной вершиной.

От \$4000 за час полета; aubergeresorts.com/bluesky.

Швейцарские Альпы Хели-походы

«Не думайте, что хели-поход – это способ избежать собственно похода, – говорит Даниэль Стайнс, основательница фирмы Swis Skisafari. – Мы пользуемся вертолетами, чтобы избежать спуска, особенно для клиентов с большими коленями».

Индивидуальные маршруты по Альпам ориентированы на туристов, обладающих опытом и стойкостью альпинистов. Маршрут между Швейцарией и Италией может включать в себя ночевку в горном приюте на высоте 2500 м, а затем подъем в три часа утра, чтобы достичь пика горы. После восьмичасового похода к вершине клиенты могут не тратить 10 часов на путь вниз, а спуститься в город на вертолете – если позволит погода.

От ~\$1100 за человека в день; swisskisafari.com.



Иллюстрация: Джоуэзанда

Лас-Вегас Хели-йога

Студия йоги Silent Savasana и компания Maverick Helicopters из Лас-Вегаса объединили свои усилия: в результате йоги могут принимать позу нисходящей собаки на скалах из красного песчаника в Долине огня, парке штата Невада. После 75-минутного сеанса медитации учитель открывает бутылку шампанского, чтобы безмятежно провозгласить тост за окружающие красоты.

\$3499 за группу до шести человек; maverickhelicopter.com.



Иллюстрация: Джоуэзанда

Перевод с английского языка – Халида Каирбекова.

Изображая Балабанова

В прокат вышел победитель «Кинотавра» этого года – дебютный фильм Бориса Аكوпова «Бык».

Галия БАЙЖАНОВА

На главном российском кинофестивале «Бык» получил сразу две основные награды: «Лучший фильм» и «Лучшая операторская работа». Позже картину отметили еще и в Карловых Варах – ей достался главный приз в конкурсе «К востоку от запада». Несмотря на успешную судьбу на фестивалях и разгоревшиеся дискуссии вокруг картины, что обычно является признаком хорошего фильма, драма «Бык» больше похожа на большой и вторичный клип о лихих 90-х, нежели на оригинальное художественное произведение, благодаря которому мы бы взглянули на это время по-новому.

От человека, заявившего, что он «не верит в женскую режиссуру и единственный хороший фильм, снятый женщиной, – это «Восхождение» Ларисы Шепитько, и то потому, что по своей сути это мужской фильм», ждать некоего переосмысления эпохи перемен не приходится. К тому же, наверное, стоит уже смириться – лучше и пронзительнее Балабанова о 90-х больше никто никогда не скажет. Ни явившиеся в кино дети 90-х, так называемые миллениалы, которые зачастую видят в этом историческом моменте лишь брутальный антураж, ни самый талантливый автор этого поколения Кантемир Балагов, ни даже народный русский режиссер, которого многие считают преемником Балабанова – Юрий Быков, при всем уважении к последним.

Итак, синопсис «Быка» – это история о молодом парне Антоне Быкове по прозвищу Бык (Юрий Борисов), только что вернувшемся из тюрьмы к своей семье – матери, младшему брату и сестре. Бык мечтает начать новую жизнь, но прошлое не отпускает – криминальные дружки, отсутствие образования, профессии, к тому же герой становится мужчиной на стыке эпох. На дворе 1996 год – в стране полная разруха и ожидание очередного дефолта. Бык с братками ездит на очередные разборки под песни Шатунова и «Комбинации», пока опять не оказывается в милиции. И лишь ходатайство криминального авторитета помогает только что «откинувшемуся» парню выйти на свободу. Естественно, услуга за услугу – его просят разнести рынок, который держат кавказцы, и привезти одного типа, находящегося у тех в плену.

Бык слово держит, за что потом и расплачивается. Параллельно развивается история его младшего брата, который сума сходит по очаровательно-вульгарной парикмахерше Тане (Стася Милославская), а та сходит с ума по англичанину, точнее не по нему, а по возможностям, которые может ей подарить заморский жених. К финалу две параллельные линии сойдутся в одну точку – самым что ни на есть драматическим образом.

Пока смотришь «Быка», кстати, в совершенно

пустом зале, ощущение, что все это ты где-то видел – много из «Брата», немного из «Бригады», совсем чуть из балабановского «Груза 200». Тот эпизод, кажется, из «Интердевочки», а этот – из «Маленькой Веры». Исполнитель главной роли взят из относительно нового и, между прочим, отличного фильма Дарьи Жук «Хрусталь». Поэтому неудивительно, что в «Быке» мерещится и «Бумер» Буслова, и даже «Теснота» Кантемира Балагова. К слову, если сравнивать двух режиссеров одного поколения, то Балагову действительно есть что сказать, его «Теснота» выглядит самостоятельным и очень любопытным произведением о том времени, тогда как «Бык» Аكوпова явно заимствует готовые рецепты зоршего русского кино. Но почему-то не самым удачным образом.

В своих интервью автор «Быка» – симпатичный парень с внешностью молодого Николая Цискаридзе (Борис, оказывается, и правда учился в балетном училище) – говорил, что визуальный язык «Быка» – это прежде всего клипы французского режиссера Романа Гавраса, а



Кадр из фильма «Бык»

также Дэниела Вульфа. Так оно и есть – модная музыка (и мы имеем в виду не песни «Ласкового мая» и вовсе не звучащий в фильме панк-рок и рейв 90-х), клиповая подача в «Быке» присутствуют, только вот такие видео с большой эпохой перемены склеены формально. Поэтому хоть и уровень тестостерона в кадре зашкаливает, драки там самые жестокие и череп проламывают совсем не фигурально, но в эти жестокие-жестокие 90-е на экране как-то не очень верится.

Финал и вовсе сентиментален – Ельцин уходит в отставку по телику, оставляя целую эпоху в истории. Кажется, пришла пора оставить ее и режиссерам: в конце концов, лучшее о 90-х уже сказано.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ



Забронируйте свой незабываемый отдых уже сейчас. Воспользуйтесь нашим специальным предложением до 7 сентября и путешествуйте по международным направлениям с 1 октября 2019 г. до 31 мая 2020 г.

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОДУКЦИИ
ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ПРОСЯТ ЛЬГОТЫ

стр. 14

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
КОГО СБЛИЖАЕТ
ШКОЛЬНАЯ СКАМЬЯ

стр. 16–17

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
МОЛОЧНЫЕ РЕКИ –
ПРОБЛЕМНЫЕ БЕРЕГА

стр. 18

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:
ЧТО ЖДЕТ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ
В 2021 ГОДУ?

стр. 23

kursiv.kz kursivkz kursivkz

Десятка за взятку

На 10 лет лишения свободы осужден бывший первый заместитель акима Мангистауской области Серик Амангалиев за совершение особо тяжкого коррупционного преступления.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Специализированным межрайонным уголовным судом Мангистауской области вынесен приговор за получение взятки в особо крупном размере Серику Амангалиеву, занимавшему пост первого заместителя акима области. Его приговорили к 10 годам лишения свободы с отбыванием наказания в учреждении минимальной безопасности. Экс-чиновник пожизненно лишен права занимать должности на госслужбе, в нацкомпаниях, институтах развития и в банках.

Серик Амангалиев занимал должность первого заместителя акима Мангистауской области в 2017–2018 годах. Он был задержан сотрудниками Нацбюро по противодействию коррупции РК 3 ноября 2018 года на территории Международного аэропорта Актау. У него были изъяты 115 тыс. евро. По материалам следствия, эти деньги ему передали в качестве «вознаграждения» за покровительство при строительстве Ледового дворца в Актау. Общая сумма взятки должна была составить 400 тыс. евро. Строительство этого объекта в Актау так и не началось.

Нарушил – отвечай

«При назначении наказания судом в качестве смягчающих обстоятельств были учтены признание вины, чистосердечное раскаяние, отсутствие судимости, положительные характеристики, возраст и состояние здоровья подсудимого, нахождение на его иждивении престарелой матери», – пояснил судья Гафур Шаров.

В то же время отягчающим обстоятельством является нарушение принятой бывшим чиновником присяги. Имущество у осужденного конфисковывать не будут, так как не установлено, что оно было добыто преступным путем. Но было решено внести представление президенту РК о лишении Серика Амангалиева ордена «Курмет».

Коррупционеры – не убийцы

Адвокат экс-чиновника была уверена, что суд применит к ее подзащитному штраф. Решением суда она не удовлетворена.

«Сейчас в большинстве случаев за такие преступления назначают наказание в виде штрафа. Тем более Серик Амангалиев признал свою вину, раскался, до случившегося жил честно, у него есть определенные заслуги. Кроме того, каких-то несметных богатств у него нет. На это указывает даже тот факт, что семья в Актау жила на съемной квартире», – сказала журналистам адвокат осужденного Сауле Кобжанова.

По ее словам, семья Серика Амангалиева уже собрала около 500 млн тенге, готова была продать бизнес и взять кредиты, чтобы выплатить штраф.

«Если бы был назначен штраф, то эти деньги поступили бы в казну государства. Закон предусматривает штрафы за такие деяния, так как хоть это и особо тяжкое преступление, но коррупционеры не насильники, не убийцы», – добавила адвокат. Она планирует обжаловать приговор.

Мошенники на дорогах

Предприниматели заявляют о многомиллионных убытках



Коллаж: Вадим Квятковский

В бизнесе грузоперевозок Казахстана растет число транспортных компаний, пострадавших от мошенников. Злоумышленники обманом путем похищают ценные грузы, воруют целые фуры.

Анжелика ВОЛКОВИЧ, Темиртау

На территории Казахстана и России действует организованная преступная группировка, промышленная мошенничеством в сфере грузоперевозок. В день, по словам предпринимателей, пропадает до четырех грузовых машин, кроме того, исчезают и грузы с ходовым товаром: чаем, металлом, бытовой химией.

Реальная история

Руководитель фирмы Tranz.kz Жомарт Есентугелов уже несколько лет борется с мошенниками в сфере грузоперевозок и помогает владельцам транспортных компаний отстаивать права. Несколько лет назад он сам стал жертвой обманщиков и понес ущерб на несколько десятков миллионов тенге. Его фирма обязалась доставить фуру с пустыми алюминиевыми пивными кегами из Петропавловска в Алматы, маршрут предполагал две дозагрузки в Нур-Султане и Балхаше. Нашли водителя, собрали все документы, оформили договор.

«Машина вышла, мы получили данные водителя, указали, где ему нужно разгрузить кеги. Мы общались по телефону с водителем. Он называл нам особенности дороги, говорил, где он проезжает, где остановился, а потом выяснилось, что на самом деле это уже был мошенник, все это время находился вообще в

Ростове-на-Дону», – рассказал Жомарт Есентугелов.

По его словам, в этот же момент мошенник все время общался с настоящим водителем, сопровождающим груз. Компании грузоперевозок он выслал по почте реальные документы человека, который вел машину.

«Мы разговаривали все время с мошенником, а думали, что говорим с водителем и груз идет по заданному маршруту, что все в порядке по срокам», – поясняет предприниматель.

Но грузенная кегами машина в Алматы не приехала. Груз стоимостью 36 млн тенге исчез. Спустя время пострадавшей компании удалось установить место последней загрузки товара, но дальше следы потерялись.

«Мы выяснили, что груз разгрузили не в том месте, но узнали об этом спустя много времени, по номеру машины нашли реального водителя, который сообщил нам, что по нашему же указанию разгрузился уже очень давно. К сожалению, это происходит очень часто, введенные мошенниками в заблуждение водители везут груз в другой город, потому что те действуют от имени компании-грузоперевозчика», – отмечает владелец ТОО «Tranz.kz».

Это не залетные хулиганы

Пропадают в Казахстане не только грузы, но и грузовые автомобили, их разбирают на запчасти и продают по дешевой цене. Предприниматели уверены: помимо мошенников-одиночек на территории страны действует организованная преступная группировка, поиском которой правоохранительные органы не занимаются.

«На территории нашей страны, а также России безнаказанно действует одна и та же преступная

группировка. Речь идет не о залетных хулиганах. Это долгие годы четко работающая группа, из-за которой три-четыре машины в месяц пропадают по Казахстану, это мои наблюдения субъективные. Стоимость фуры – не менее 15 млн тенге каждая, запчасти мошенники продают как лом», – поясняет Жомарт Есентугелов.

Изучив списки обманутых предпринимателей, он связался с ними и только за два месяца выявил 30 пострадавших компаний. Говорит, что в реальности их гораздо больше. Дело в том, что далеко не все обращаются в полицию, поскольку не хотят портить имидж своей фирмы.

По словам предпринимателя, схема обмана во всех случаях одна и та же: мошенники под видом реальных компаний заключают договоры на перевозку грузов, а затем похищают товар. При этом для грузоперевозочной компании – как грузоотправитель. При работе используют, как правило, интернет-площадки для поиска грузов и машин – dela.kz, fafa.kz.

Схема обмана проста

Чтобы хоть как-то обезопасить свой бизнес, предприниматели создали страницы на специализированных сайтах, где публикуют данные мошенников. Общаются в созданных группах WhatsApp, где делятся информацией и занимаются выявлением липовых грузоперевозчиков.

Предприниматель Ерсин Сатаев содержит несколько логистических фирм, говорит, что ему тоже пришлось столкнуться с мошенниками, в его случае убытки понес водитель грузовой машины, которого обманули, пообещав хорошие деньги за маршрут. Сейчас бизнесмен ак-

тивно сотрудничает с группой активистов, помогая выявлять ложные заявки, на помощь полиции уже и не надеется.

«Сейчас с каждым днем все больше и больше становится мошенников, ситуация очень тревожная, каждый третий-четвертый звонок – от мошенников. Есть мошенники, которые авансы берут, обычно клиенты на погрузке 50% делают предоплату водителям, на сольерку, на другие расходы, чтобы нормально машина доехала. И вот мошенник добивается, чтоб этот аванс падал на его карточку, не на его, конечно, а на тот счет, на который он скажет», – поясняет Ерсин Сатаев.

Схема обмана проста, говорит предприниматель, свое имя мошенник не светит, использует временную сим-карту и чужие банковские карты. Он добивается, чтобы либо водитель, либо клиент отправил ему деньги на счет. А после того как деньги упадут, выкидывает использованную сим-карту, придумывает себе новое имя и работает дальше. Люди за день могут отправить ему до миллиона тенге.

Предприниматели подробно описывают алгоритм действий мошенников. Выяснилось, что они заходят на сайты, находят грузы, звонят по телефонам, которые указаны, подробно узнают у клиентов информацию о том, что за груз, куда его надо отправить. Потом звонят водителю или выставляют заявку, причем делают это не сами, а через третьих лиц, просят логистов или водителей, объясняя последним, что у них нет интернета, а груз срочно нужно выставить. За каждую выставленную заявку в знак благодарности обещают до 30 тыс. тенге.

«Один мошенник работает постоянно, мы его уже и голо-

знаем, и почерк. До 10 заявок в день он может выставить. Посторонние люди выставляют его заявки, его контакты. А по этому номерам ему звонят водители, спрашивают про груз, им обещают денежных клиентов, обнадеживая, что водители пустыми ехать не будут и смогут заработать за рейс до 900 тыс. тенге. Говорит, что сам бывший перевозчик и знает, какой это труд. Водители рады такому «жирному» случаю, верят, и тут он им говорит, что при первой же загрузке следует сказать клиенту, чтобы он закинул деньги на карту. Банковские карты тоже чужие, просто находит людей у банкоматов и уговаривает их дать свои данные и снять деньги с карты, а за эту услугу платит им по 5 тыс. тенге», – поясняет Сатаев.

На полицию надежды нет

Как рассказывают предприниматели, им удалось однажды выследить мошенника и идентифицировать его личность, данные принесли в полицию, но его никто не задержал.

«В конце января этого года он попался на видеореагирование. Пострадавшие люди нашли фото, установили имя и фамилию. Ребята, которые «попадали», написали заявления в полицию, указав его подлинное имя. И сделали они это в четырех городах. И что бы вы думали? Ничего не случилось, никто его не задержал, а мы по сей день собираем факты, скриншоты, голосовые сообщения и квитанции, ну, и считаем новых пострадавших. Полицейские просто не хотят работать. Именно поэтому мошенники и орудуют», – говорит Ерсин Сатаев.



ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Соломинка не для утопающего

Производители продукции легкой промышленности просят льготы

В отрасли накопились серьезные трудности, тормозящие ее развитие. Предприниматели считают, что решить проблемы может только государство. В первую очередь с помощью дешевых денег на модернизацию производства.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ,
Караганда

Даже нить из-за рубежа

По мнению директора ТОО «ЕСКО», председателя комитета легкой промышленности при Палате предпринимателей «Атамекен» Карагандинской области Андрея Шмарина, сегодня развитию отрасли препятствуют многочисленные проблемы.

В числе основных сдерживающих факторов он называет слабость отечественной сырьевой базы. Например, даже нить для пришива этикеток из полиэстера изготавливается за пределами страны. Хотя открытие предприятия по ее выпуску помогло бы загрузить не только легкое, но и нефтехимическое производство. Проблемными также остаются вопросы подготовки кадров, недобросовестная конкуренция со стороны производителей стран ЕАЭС, низкая оценка банками залогов предпринимателей, особенно в малых городах и сельской местности.

«Исходя из всего этого складывается низкая маржинальность выпускаемой продукции. К которой прибавляется высокая



Фото: Махмуд Байходжаев

стоимость коммунальных затрат, использование устаревшего, энергозатратного оборудования, незагруженность наших предприятий. Средний процент загрузкиности – 50%», – обратился он к президенту РК Касым-Жомарту Токаеву на совещании по индустриально-инновационному развитию страны в Караганде.

Андрей Шмарин утверждает, что товары под брендом «Сдела-

но в Казахстане» узко представлены в крупных торговых сетях наподобие «Магнума» и «Арзана» по причине отсутствия льгот для отечественных товаропроизводителей.

«Мы не имеем предоплаты. В отношении нас применяются ретробонусы, которые приводят к тому, что конечная стоимость продукции существенно вырастает для конечного потребителя.

Также развитию нашего бизнеса мешает высокая стоимость арендной платы в торговых центрах», – пояснил спикер.

По его словам, еще одной проблемой остается отсутствие преимущественного права отечественных товаропроизводителей в системе госзакупок, а также предоставления такого права организациям инвалидов, которые ничего не производят.

Дайте дешевые деньги

Андрей Шмарин считает, что государство может принять меры, чтобы вывести легкую промышленность из кризиса. В первую очередь «дать дешевые деньги».

«Недавно заработала государственная программа «Экономика простых вещей». 6% – интересный процент, учитывая ставку банковского финансирования. Но при этом со стороны предприятий есть четкое понимание, что на модернизацию, обновление оборудования, чтобы исключить высокие энергозатраты, и инновации ставка по кредиту не должна превышать 2%», – подчеркнул председатель комитета легкой промышленности.

Как отметил заместитель премьер-министра РК Женис Касымбек, отечественные товаропроизводители не остаются без поддержки государства. Это касается легкой, пищевой, мебельной и строительной промышленности.

«Предприниматели говорят, что на инвестиционные цели нужно давать процентную ставку не выше 2%. Действительно, такие прецеденты есть в России по ряду отраслей, в частности в машиностроении. Но надо понимать, что это дополнительные расходы из бюджета. 600 млрд тенге сегодня пошли не теми темпами, которых мы ожидали. Но мы внесли два пакета поправок. В частности, сегодня мы финансируем в рамках «Экономики простых вещей» и оборотный капитал. Третий пакет поправок планируем по рефинансированию предыдущих кредитных историй предприя-

тий», – выступил представитель правительства.

Он сообщил, что запускается двухлетняя государственная программа по поддержке отечественных товаропроизводителей, продающих товары за границу. Уже с этого года государство начнет субсидировать транспортные расходы местных предприятий сначала до границы Казахстана, а потом и до конечного потребителя. Общий объем финансирования составит 300 млрд тенге.

А воз и ныне там

Касым-Жомарт Токаев подчеркнул, что озвученные проблемы являются вопросами выживаемости отрасли, поэтому правительству следует приложить максимум усилий для их решения.

В целом глава государства отметил отсутствие качественных сдвигов в структуре экономики. За годы индустриализации в Казахстане было открыто 1250 новых промышленных предприятий с объемом инвестиций более 8 трлн тенге. Создано 120 тыс. новых рабочих мест. В стране начали выпускать 500 новых видов продукции, ранее отечественными предприятиями не производимой. Однако, по оценке Токаева, кардинальных сдвигов в структуре экономики не произошло. На протяжении более чем 10 лет доля обрабатывающей промышленности в ВВП колеблется в районе 11%. Рост производительности труда с 2015 по 2018 год достиг лишь 4% при плане 12%. Свободные экономические и индустриальные зоны так и не стали в полной мере «точками притяжения инвестиций».

Маловата приманка для инвестора

Почему бизнесмены из ВКО не торопятся вступить в новые программы строительства домов для студентов?

Финансовый центр МОН предложил вузам и бизнес-сообществу Восточного Казахстана рассматривать строительство студенческих общежитий как прибыльный бизнес. Озвучены условия проектов, объективнее более интересные, нежели в системе ГЧП. Но наплыва инвесторов по разным причинам не наблюдается.

Ирина ОСИПОВА,
Усть-Каменогорск

Крючок для инвестора

В вузах и колледжах Семей, Усть-Каменогорска, Аягоза учатся более 4,5 тыс. иногородних студентов, нуждающихся в недорогих комнатах в общежитиях. По программе «Пять социальных инициатив» с 2018 по 2022 год в ВКО должно быть сдано 11 зданий для проживания учащихся. Но построить несколько объектов за короткий срок за свой счет вузы не могут.

Чтобы возвести с нуля дома для студентов государственных учебных заведений и при этом уменьшить нагрузку на бюджет, власти предложили два пути. Первый – система ГЧП. По схеме государственно-частного партнерства инвестор, вкладывающему деньги, в течение срока концессии должны вернуть все вложения, но взамен придется передать объект государству. Второй – механизм оплаты в рамках госзаказа за

проживание студента от АО «Финансовый центр». В этом случае здание и земельный участок остаются в собственности бизнесмена, но 20 лет он не имеет права менять целевое назначение.

Недавно представители Финцентра провели на диалоговой площадке региональной палаты предпринимателей «Атамекен» встречу с бизнес-сообществом. Цель – найти потенциальных инвесторов. Аналогичные диалоги с предпринимателями проводили еще с декабря прошлого года.

По словам менеджера АО Алпамыса Сатыбалдина, Финансовый центр, как оператор программы, будет в течение восьми лет после ввода в эксплуатацию выплачивать инвестору вложенные им средства в рамках госзаказа за проживание студентов. Сумма фиксированная и не зависит от понесенных затрат – 122 МРП в год (более 318 тыс. тенге) за одно койко-место, при реконструкции – 47 МРП (122 тыс. тенге в год). Например, за возведенное здание на 500 мест выплаты составят 159 млн тенге ежегодно, или 1,2 млрд тенге за восемь лет. Согласно бизнес-кейсам рентабельность проектов варьируется на уровне 250–300%. Сюда еще не вошли и другие возможности для дохода – сбор денег со студентов за аренду, сдача внаем коммерческих площадей: столовой, фитнес-зала, парикмахерской.

Ранее «Курсив» не раз писал о проблемах строительства общежитий для студентов и о механизме реализации проекта «Улучшение условий проживания студенческой молодежи».

Спустя полгода мы вновь вернулись к данной теме и выяснили, что желающих строить студенческие общежития по системе госзаказа в ВКО за это время так и не появилось. По данным пресс-службы РПП «Атамекен», обращений бизнесменов в палату по данному вопросу также не зафиксировано.

По словам менеджера АО «Финансовый центр» Олжаса Байгожина, курирующего Восточный Казахстан, на территории области пока заключено только два договора, оба касаются реконструкции зданий под общежития. Речь идет о колледже «Кайнар» в Семей (120 мест) и Казахстанско-Американском свободном университете (106 мест). Еще одно заявление, также о реконструкции, поступило от ВКГТУ им. Д. Серикбаева (400 мест).

«По ВКО мало инвесторов, так как в основном вузы сами за свой счет осуществляют реконструкцию. Взамен они будут получать выплаты по линии Министерства образования (от 83 до 100 млн тенге за восемь лет). По строительству проектов нет», – прокомментировал ситуацию «Курсиву» Олжас Байгожин.

Не все так просто?

Говоря о возможных причинах незаинтересованности бизнес-сообщества, менеджеры АО озвучивают сложности, с которыми приходится сталкиваться инвесторам в других регионах.

Во-первых, это отсутствие в собственности земельных участков рядом с вузами, колледжами, на которых можно было бы

ПОТРЕБНОСТЬ КАЗАХСТАНСКИХ СТУДЕНТОВ В ОБЩЕЖИТИЯХ

Вузы	Колледжи	Количество студентов
Алматы		30 318
Нур-Султан		13 095
Шымкент		6750
ВКО		2800
Туркестанская область		1454
СКО		2130
Жамбылская область		2030
Костанайская область		1236
Актюбинская область		500
Мангистауская область		300
Акмолинская область		1000
Павлодарская область		1700
Алматинская область		500
Карагандинская область		1400
ЗКО		500
Атырауская область		0
Кызылординская область		0
	900	4538
	1650	1778
	1420	732
	750	1250
	1960	2100
	1370	600
	1430	400
	1300	1450
	1375	

построить «общаги». По словам Алпамыса Сатыбалдина, в Восточном Казахстане, в отличие от других областей страны, территория близ вузов и колледжей позволяет там что-либо строить. Земли эти принадлежат учебному заведению и выкупить их сложно, но возможно.

Олжас Байгожин объясняет, что существующее законодательство позволяет провести процедуру отчуждения участка

близ учебного заведения и передать его в социально-предпринимательскую корпорацию. Далее СПК дает землю в аренду инвестору, а после завершения строительства позволяет выкупить по кадастровой стоимости. Такая замисловатая схема разработана для того, чтобы передать участки без аукциона, но не позволять их перепродажу.

Во-вторых, не все учебные заведения готовы отдать землю инве-

стору. Не рады такой перспективе и в управлении образования области. Например, выступая на очередной встрече в РПП «Атамекен», менеджер по материально-технической базе УО ВКО Лариса Куприна дала понять, что управление предпочитает работать с инвесторами по системе ГЧП, в которой здание и земля в конечном итоге остаются в собственности государства. Представитель управления сообщила, что в настоящее время завершена разработка проектно-сметной документации по строительству нескольких общежитий в рамках концессии и есть предприниматели, с которыми идут переговоры.

Причины незаинтересованности самих инвесторов в бизнесе-идее тоже серьезные. Например, предприниматель Кайрат Смаилов, владеющий несколькими свободными зданиями в Усть-Каменогорске, и готов был бы принять участие в программе, но не при таких крупных инвестициях. Для бизнесмена проблематично сразу вложить большую сумму, а только потом получать ее частями в течение нескольких лет.

Учитывая целевые показатели президентской программы, для студентов всех регионов страны новые общежития на 75 тыс. койко-мест должны быть построены до 2022 года. То есть при плановом сроке строительства два года начало грандиозной стройке должно быть положено уже в 2020 году. Таким образом, на то, чтобы убедить бизнес-сообщество в успешности затеи и привлечь инвестиции, осталось всего четыре месяца.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственность: 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.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 БЕЗКОРОВАЙНАЯ
г. Караганда,
Лаура КОТЖАСАРОВА
г. Караганда

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.bunina@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,
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@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 «Дауыр».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 000 экз.

Кому понадобился транспортный бизнес

Почему в Шымкенте заговорили о рейдерстве, выяснял «Курсив»

В городе закрываются компании-пассажироперевозчики. Транспортники заявляют, что им целенаправленно не дают работать, так как недавно открывшийся автопарк запустил дублирующие маршруты. Но выясняется, что и у нового автопарка возникли серьезные проблемы.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

В Шымкенте из 83 автобусных маршрутов перестали действовать четыре, еще два – на грани закрытия. Об этом «Курсиву» рассказал председатель ассоциации «Южавотранс» Дархан Каюпов. По его словам, владельцам транспортных компаний, которые обслуживали эти маршруты, целенаправленно не дают работать. «Люди остались без бизнеса и без работы. Это обычное рейдерство», – заявил Дархан Каюпов.

То, что в городе творится неладное с пассажирским транспортом, горожане уже ощутили: вместо обычных 5–7 минут ждать некоторые автобусы теперь придутся по 20–30 минут.

Все дело в накладках

Предпосылки возникшей сегодня ситуации появились два месяца назад, когда 19 июня в Шымкенте открыли новый автобусный парк Shymkent BUS. Как писал ранее «Курсив» («Очень здоровая конкуренция», № 23 за 27 июня 2019 г.), на тот момент для него уже было закуплено 300 автобусов, а до конца года планировалось приобрести еще 700. Пассажирский транспорт взяли в кредит (31 млрд тенге) через «БРК-Лизинг».

Новые автобусы запустили по уже имеющимся маршрутам, создав тем самым жесткую конкуренцию действующим пассажироперевозчикам. Возглавлявший в то время акимат Шымкента Габидулла Абдрахимов подчеркивал, что все это делается для того, чтобы в

городе остались только добросовестные компании, которые будут возить пассажиров на новых автобусах.

Руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Куатжан Жуматаев тогда же заявил, что вновь прибывшие автобусы будут запускаться на уже существующие маршруты. Это будет сделано для того, чтобы заставить существующих пассажироперевозчиков либо взяться за обновление собственных автопарков, либо уйти с шымкентского рынка.

Сказано – сделано. В ряде случаев произошло полное дублирование уже существующих маршрутов. По словам заместителя директора Палаты предпринимателей города Шымкента Кайрата Аенова, накладка одного маршрута на другой составила 100% при предельно допустимых 70%.

«Мы сейчас выясняем, насколько законно такое решение властей. Надо сначала понять, как утвердили эти маршруты, был конкурс или нет, на каком основании заключили договоры с ТОО «Shymkent BUS». Запрашиваем схемы маршрутов, смотрим схемы дублирующих. Но согласно закону они (управление пассажирского транспорта и автомобильных дорог. – «Курсив») не имели права так делать, должны были новые маршруты разработать, издать приказ, провести конкурс», – рассказал в комментариях «Курсиву» Кайрат Аенов.

Экономику не обманешь

Однако новый автопарк вообще не помог городу решить проблему, а лишь усугубил ее. 22 августа водители двух городских маршрутов, обслуживаемых ТОО «Shymkent BUS», не вышли на работу. Они заявили, что им задолжали заработную плату за два месяца.

Напомним, изначально водителям обещали заработную плату в размере 170 тыс. тенге. Однако уже третий в течение двух месяцев директор ТОО «Shymkent BUS», Еликбай Токбергенов,



Фото: Alexandre Holand

заявил, что по документам заработная плата водителя составляет 130 тыс. тенге.

«Уже погашаем долги, – сообщил «Курсиву» Еликбай Токбергенов. – Всего два месяца как открыли этот парк, за это время сменилось два начальника, я третий. Сразу начал выяснять, в чем дело. Оказалось, что за июнь заплатили. Но акимат потребовал выпустить на линии 370 человек. Поэтому не успели подсчитать, у многих оказались не открыты банковские карточки. Никакого замысла не было, сейчас этот вопрос закрыт».

Но Дархан Каюпов уверен, что финансовые проблемы будут продолжаться, и дал «Курсиву» примерную раскладку расходов и доходов на один автобус в месяц: «Выплата кредита – примерно 500 тыс. тенге, заработная плата водителю – 130 тыс. тенге, кондуктору – примерно 80 тыс. тенге. Ежедневно на 20 тыс. тенге необходимо заправлять ГСМ, в месяц это составит 600 тыс. тенге. А если автобус сломаются? Получается, в среднем миллион тенге в месяц только за

один автобус. Умножаем на 300, это и будут расходы. При этом совокупный ежедневный доход с одного автобуса равен 10–15 тыс. тенге. В месяц примерно получается 300–400 тыс. тенге чистого дохода».

Директор СПК «Shymkent» (оператор проекта. – «Курсив») Абильсеит Рабаев, который также занял этот пост совсем недавно – неделю назад, в интервью «Курсиву» заявил, что возникшие вопросы необходимо решать системно. «Сейчас вопрос с заработной платой полностью закрыли. Но мы рекомендовали, чтобы вызвали аудиторов, которые должны провести аналитические мероприятия. Надо выявить причину. Многие маршруты нерентабельны и терпят убытки. Мы это обсуждали с руководством города», – сообщил глава СПК.

За чей счет банкет?

Как рассказал Абильсеит Рабаев, в ТОО «Shymkent BUS» СПК «Shymkent» владеет лишь 42%, остальное принадлежит двум физическим лицам. «Через

СПК из бюджета были выделены деньги – 1 млрд 800 млн тенге в качестве авансового платежа в «БРК-Лизинг». Всего сумма составляет более 7 млрд тенге за 300 автобусов, кредит рассчитан на 7 лет. Первые кредитные платежи начнутся в сентябре. Сейчас мы видим, что могут быть проблемы, так как эти маршруты еще не преодолели границу рентабельности», – отметил г-н Рабаев.

По словам спикера, СПК является лишь владельцем автобусов, но никак не маршрутов, поэтому кредитные обязательства должны выполнять частники. Однако ни в Палате предпринимателей Шымкента, ни в СПК, ни даже в ТОО «Shymkent BUS» не смогли ответить, на чьем балансе сейчас находятся автобусы. Этот вопрос, равно как и вопрос о законности ввода на 100% дублирующих маршрутов все переадресовали руководителю городского управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Куатжану Жуматаеву. Журналисту «Курсива» не удалось дозвониться

до него, чтобы получить комментарий.

Не получилось встретиться с ним и на заседании совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции палаты предпринимателей, куда он был приглашен. Надо отметить, что это уже второе заседание, которое г-н Жуматаев игнорирует. На предыдущее вместо первого руководителя пришел начальник отдела пассажирского транспорта. Правда, справедливости ради стоит отметить, что второе заседание, назначенное на 27 августа, вообще не состоялось, так как на него пришли только члены совета, представители ассоциации транспортников и журналисты.

Интересные факты

Между тем откликнувшийся на просьбу «Курсива» узнать фамилии соучредителей ТОО «Shymkent BUS» юрист Палаты предпринимателей Шымкента Азилхан Жаримбетов обнаружил в базе egov.kz интересные данные. Оказалось, что в Шымкенте помимо Shymkent BUS зарегистрирована также транспортная компания под названием «Shymkent BUS Сервис». По словам юриста, он не знает, что это за компания, чем она занимается, непонятно также, когда она была создана.

«В 2014 году, когда Шымкент закупил новые автобусы и передал их под управление компании Green Bus Company, тоже появилась вторая фирма с припиской «сервис». Обе фирмы действовали по следующей схеме: Green Bus Company выигрывала конкурсы со своими автобусами, затем отказывалась от своих маршрутов и управление, без проведения конкурса, передавалось Green Bus Service. Эта схема была нами озвучена в 2016 году, о ней Палата предпринимателей ЮКО заявила в прокуратуру и госслужбу. Мы как могли провели расследование, но выявленные нами факты никого не заинтересовали. Вопрос остался открытым», – напомнил Азилхан Жаримбетов.

Бег с препятствиями

Частный бизнес не может найти общий язык с монополистом

Пять автомоек Павлодара простаивают с конца июля. Занимающееся водоснабжением предприятие лишило их доступа к воде. У каждой из сторон своя правда. Местные чиновники предлагают выяснять отношения согласно букве закона.

Марина ПОПОВА, Павлодар

Проблема не на час

В Павлодаре региональный департамент по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК открывает проверку в отношении ТОО «Павлодар-Водоканал». Поводом стало обращение субъектов малого бизнеса, которые утверждают, что монополист без уведомления отключил им воду. Жалобу они озвучили на еженедельной встрече с акимом города «Час предпринимателя». По словам бизнесменов, оснований для применения радикальных мер не было. В одном случае монополист мотивировал свои действия отсутствием некоторых документов, в другом – плохой работой производственных стоков автомоек.

«Мы не против проверок, но хотим, чтобы предварительно нам высылали уведомление о них и проводили отбор проб в нашем присутствии. А то пришли, когда нас не было на месте, посмотрели и вынесли вердикт», – сказала индивидуальная предпринимательница Светлана Базарбекова.

В свою очередь директор ТОО «Павлодар-Водоканал» Анато-



Фото: Africa Studio (2)

лий Моисей отметил, что в случае несогласия с предъявленными замечаниями бизнес может воспользоваться услугами независимой лаборатории.

«На устранение нарушений дается сутки, затем мы либо вас отключим, либо будем брать пробы 20 раз подряд, пока у вас не будет зафиксирована допустимая норма», – сказал руководитель частной структуры.

Актив города Кайрат Нукинов прокомментировал ситуацию средствами массовой информации.

«Есть две стороны: ТОО «Павлодар-Водоканал» как постав-

щик воды и потребитель. Это их гражданские вопросы. Считаю, что есть обоюдное непонимание и проблему надо решать. Я разговаривал с руководством водоканала, у которого есть потери. Они получают деньги с повышенным загрязнением, за которые предприниматели не хотят платить. Поэтому такие решительные меры и принимают. Считаю, что это нормальное явление, все должны жить в рамках закона», – говорит градоначальник.

После встречи обе стороны сели за стол переговоров, которые ни к чему не привели. Вопрос

вынесли на обсуждение совета по защите прав бизнеса.

Своя правда

На очередную встречу никто от ТОО «Павлодар-Водоканал» не пришел. Но в озвученном на совете официальном письме директор компании указал, что потребителями были нарушены Правила пользования системами водоснабжения.

«Выявлены факты незаконного подключения, нет допуска представителей услугодателя на объекты, отсутствуют договорные отношения. В адрес потребителей были отправлены расчеты

и уведомления. Для заключения соглашений были приглашены уполномоченные представители, но наше приглашение было проигнорировано», – говорится в ответе главы ТОО «Павлодар-Водоканал».

Но, по словам руководителя автомойки Washencar Самата Кенжебалина, при наличии всех необходимых документов он с прошлого года не может подключить к воде автомойку. Ему и не отказывают, но и договор не подписывают. В итоге предприниматель начал работу и за незаконное подключение получил штраф в объеме 770 тыс. тенге.

«Такую сумму предъявили нам, и это в период легализации. Мы готовы ее оплатить, потом в суде будем разбираться в вопросе законности ее начисления. Пока мы бы хотели открыться и начать работать», – отметил предприниматель в ходе совета.

А выход-то есть

«Курсив» выяснил, что монополист действительно объявил трехмесячную акцию «Водная легализация», чтобы дать последний шанс избежать наказания за самовольное подключение. Необходимая информация размещена на официальном сайте акима Павлодара. Мероприятие проходит в областном центре с 14 июня по 14 сентября. В этот период физическим и юридическим лицам дается возможность легализовать самовольное подключение к сети водоснабжения и водоотведения города Павлодара и избежать таким образом штрафных санкций и изъятий. Пакет документов для оформления минимальный.

Хозяйке только одной из пяти отключенных автомоек удалось решить вопрос положительно. Светлана Базарбекова заплатила штраф в сумме 400 тыс. тенге. К слову, самый минимальный из всех предъявленных сумм. Как сообщила «Курсиву» предпринимательница, чтобы возобновить деятельность, она взяла деньги, отложенные на отпуск, и погасила всю сумму.

«Но это не значит, что я согласна с выставленной цифрой. Буду оспаривать ее в суде. Дело в том, что нам водоканал посчитал даже те дни, когда автомойка была отключена от водоснабжения. Сейчас я жду ответы от монополиста на свое письмо», – говорит предпринимательница.

Основная претензия поставщика воды к этой автомойке – плохая работа очистных сооружений.

«В уведомлении, которое мне выписали, указано о необходимости установить жиросушители. Я это, конечно, сделаю», – отметила спикер.

Для предпринимательницы подключение автомойки важно, так как имеются обязательства по договорам с рядом организаций. В случае их невыполнения она попадет в списки недобросовестных поставщиков и будет лишена возможности участвовать в тендерах два года.

Предприниматели отмечают, что каждая вымытая машина – это налоговый вклад в бюджет, пенсионные выплаты и заработная плата работников, а дни простаивающей автомойки – это прямые убытки. Малый бизнес надеется, что споры будут решаться в суде, а не с помощью слесаря, который перекрывает кран.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

До начала занятий, 1 сентября, осталось всего пара дней. Но проблемы наблюдаются не только у родителей, спешащих собрать свое чадо в школу, но и у продавцов, и у производителей школьных форм. И если одни беспокоятся только о цене и качестве товара, то другие затрагивают более серьезные и глубинные вопросы, касающиеся развития легкой промышленности Казахстана. Один из них поднимается из года в год – нехватка квалифицированных кадров. Но сегодня производители отечественной одежды предлагают властям задуматься над тем, что отсутствует сырье, и решить такие вопросы, как отмена пошлин на ввоз текстиля и освобождение от налогов на несколько лет. Предприниматели в один голос сетуют на отсутствие промышленных производств, способных обеспечить хотя бы тканями всю страну. К слову, когда-то этим занимался Алматинский хлопчатобумажный комбинат (АХБК), производивший около 74 млн метров ткани в год и около 408 тыс. метров в сутки. Три фабрики, расположенные на 34,5 га, выпускали 13 видов тканей из хлопка. Когда-то продукция этого производства пользовалась спросом и в стране, и за рубежом. Сегодня на месте легендарной фабрики, обеспечивавшей работой около 10 тыс. человек, находится торгово-развлекательный центр.

Кого сближает

Во что обойдется подготовка ребенка к учебному



Нерентабельный бизнес

Местные производители занимают менее 10% рынка школьной формы в регионе

Объединившиеся в ассоциацию кызылординские цеха и ателье начали централизованно шить форму для начальных классов местных школ. Между тем региональный рынок школьной формы и спецодежды на 90% занимает импорт.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ, Кызылорда

Социальный проект

В Кызылорде стали централизованно шить форму для начальных классов местных школ. Как сообщила «Курсиву» руководитель городского отдела образования Меруерт Абдыкаликова, социальный проект единой школьной формы для начальных классов реализуется в рамках поддержки местного предпринимательства. Пока в нем участвуют 33 из 54 школ областного центра.

Проект начали с пошива формы для первоклассников. В этом году ожидается порядка 9,5 тыс.

детей. По данным руководителя Ассоциации легкой промышленности региона Динмухамеда Абизова, общими усилиями его швейного цеха «Dalatex» и 15 мини-ателье города на сегодня были пошиты около 3 тыс. комплектов школьной формы. В каждый комплект входят пиджак, жилет, брюки или юбка со светоотражающими лентами.

«Сначала планировалось шить форму для начальных классов, с 1-го по 4-й. Всего около 40 тыс. комплектов, но мощностей моего предприятия пока недостаточно (в конце этого года для этого планируется закуп дополнительного оборудования на 20-25 млн тенге. – Прим. «Курсива»). Поэтому сейчас шьем только для первоклашек. К 1 сентября 2019 года планируем сшить около 3,5 тыс. комплектов», – рассказал «Курсиву» Динмухамед Абизов.

Для того чтобы форму шили предприятия Кызылорды, все мини-ателье объединили в ассоциацию легкой промышленности. Участвуя в проекте, каждое предприятие получает раскроенную ткань, пуговицы, нитки. Но, как подчеркнул собеседник, по ценам

получился не коммерческий, а больше социальный проект. «Мы продаем форму не дороже 10 тыс. тенге, – пояснил он. – Проект не окупается, если честно. Однако важно, что мини-ателье заняты работой и зарабатывают деньги, к примеру, полмиллиона-миллион тенге. Сейчас некоторые родители требуют форму из ткани качеством выше. Специально для них запустили вторую линию из другой ткани по цене 12 тыс. тенге».

Предприниматель рассказал, что проект зародился при прежнем акиме области Крымбеке Кушербаеве. По мнению экс-руководителя региона, единая школьная форма нужна, чтобы дети из социально уязвимых слоев не выделялись на первом этапе своей жизни в школе. «Это главная идеологическая направленность единой формы. После окончания 4-го класса дети могут одеваться, как хотят», – отметил спикер.

Откуда форма на рынке?

По словам Динмухамеда Абизова, сшить 9,5 тыс. комплектов

предпринимателям несложно. Вопрос в том, купят ли все это родители школьников? К слову, объем заказа в 40 тыс. комплектов формы оценивается примерно в 500 млн тенге. Этого достаточно, чтобы обеспечить рабочими местами десятки человек в городе.

Но опасения местных предпринимателей понять можно. Ведь сегодня представители ассоциации не занимают даже 10% рынка школьной формы в регионе. По словам г-на Абизова, большую часть школьной одежды на рынок Южного Казахстана завозят из Узбекистана и Кыргызстана. Самый дешевый комплект из двух вещей стоит 10 тыс. тенге.

Изучая рынок, глава ассоциации выяснил, что в республике мало кто шьет школьную форму. Шить ее нерентабельно, выгоднее завозить из-за рубежа. Причина – высокие ввозные пошлины на текстиль и налоги.

«Сегодня рынок школьной формы в Казахстане – это в основном импорт из-за рубежа. Например, из Узбекистана, где создают все условия для развития легкой про-

мышленности. У них текстиль на \$300 тыс. облагается пошлиной на \$3 тыс., а в Казахстане \$75 тыс. Поэтому нам невыгодно снижать цены на форму, иначе не будет отдачи», – сетует собеседник.

Нелегкие проблемы легпрома

Кроме того, в бывшей столице легкой промышленности, которой Кызылорда была в советские годы, сегодня нелегко найти опытных швей. «Увы, с кадрами были проблемы. Мы искали технологов, моделеров. Сейчас мы сами возвращаем кадры. К примеру, одного технолога мы отправили в Москву, на учебу. Она представитель старшего поколения, еще советской закалки», – рассказывает Динмухамед Абизов.

Еще одна проблема – сырье. Для пошива продукции приходится закупать ткань за рубежом. «Это нормальная практика. К примеру, в Узбекистане есть заводы, где производят ткани или красят ее. Вместе с тем у них отменили пошлину на ввоз тканей. И таких предприятий у

них несколько. Будь у нас 10-15 мелких цехов по пошиву сорочек в регионе, регулярно дающих объем, мы бы обратились к производителю тканей с просьбой снизить цены, выпустить ткань определенной расцветки. Увы, но сегодня производство тканей нерентабельно, если не выполняешь госзаказ», – отметил спикер.

Как и школьная форма, нерентабельным является и пошив сорочек. «Можно начать пошив костюмов, но из-за высоких пошлин и НДС я не могу конкурировать с импортными вещами. Были планы шить спортивные брюки. Увы, дешевле открыть производство в Узбекистане или заниматься импортом готовой продукции», – сетует предприниматель.

По его мнению, в целом для развития легкой промышленности нужны объемы, отмена пошлин на ввоз текстиля и освобождение от налогов на три года. Тогда, как считает глава ассоциации, Казахстан сможет конкурировать с другими странами, например, с тем же Узбекистаном.

Удар по кошелек

Среди родителей павлодарских школьников популярными стали магазины с недорогой привозной одеждой.

Ирина АДЫЛКАНОВА, Павлодар

«Индекс галстука»

В последние дни перед наступлением школьного сезона павлодарцы заполнили магазины. Особой популярностью пользуются у покупателей торговые точки, где продают относительно недорогие вещи из Китая, Кыргызстана и Турции. Таких в областном центре в последние годы появилось несколько десятков. Их владельцы приобретают товар крупным оптом и не тратят средства на аренду бутиков в торговых домах или на рынках, а открывают большие отделы с широким ассортиментом для

всей семьи и выигрывают в цене. Стоит отметить, что здесь при выборе товара качество не всегда играет главную роль.

«У меня сын идет во второй класс. Я его воспитываю одна, и мне приходится тщательно подходить к выбору одежды, сопоставляя запросы и возможности. Поэтому точно знаю, во сколько обходится гардероб школьника, если считать по минимальным ценам. Как и я, большинство родителей предпочитают одевать детей как раз в таких магазинах, – говорит жительница Павлодара Олеся Калининна.

По ее словам, бросается в глаза, что некоторые вещи значительно подорожали по сравнению с прошлым годом.

«Вот галстук из полиэстера с символикой Казахстана. Сегодня он стоит 390 тенге, в прошлом году точно такой я покупала за 200 тенге», – делится наблюдением

с «Курсивом» покупательница.

Подорожали и костюмы: недорогая «тройка» для мальчика сегодня стоит 11-12 тысяч тенге. Комплект для девочек: пиджак, юбка, жилетка и брюки корреспонденту «Курсива» удалось найти за 8,5 тыс. тенге.

Спортивные костюмы стоят 6-7 тысяч, изделия из трикотажа чуть более высокого качества продавцы предлагают по цене от 8 тыс. тенге и выше. Блузки и рубашки можно приобрести за 1,8 тыс. – 2 тыс. тенге. Необходимы также несколько футболок, запасные юбка и брюки. Снаступлением холодов понадобятся кофточки или джемперы в цвет традиционной сине-белой формы. Они обойдутся в среднем в 4 тыс. тенге. Родители девочек закладывают в расходы и покупку бантов и колготок.

Отдельная статья расходов – обувь. Минимальные цены на туфли для мальчиков в 2019 году

составили 4 тыс. тенге, но самые популярные классические модели стоят 5,8 тыс. тенге. Конечно, все они из искусственной кожи, качественная обувь из натуральных материалов – втрое дороже. Минимальные цены на туфли и лоферы для девочек колеблются от 4 тыс. тенге до 5,5 тыс. тенге. 5-7 тыс. тенге в зависимости от модели и качества. Есть более бюджетные варианты для занятий спортом – мокасины.

При этом в Павлодаре вещей отечественного производства в бюджетных магазинах не встретить. Хотя местные предприятия в основном в последние годы были ориентированы на заказы от школ, где ввели оригинальную форму. Но в их адрес часто поступали жалобы на качество изделий, а также цены, которые при индивидуальном пошиве неизбежно выше. Теперь в Павлодаре вернулись к стандарту

«белый верх – синий низ», предоставив учащимся возможность выбрать вещи самостоятельно.

Рюкзак и его содержимое

На таких школьных принадлежностях, как рюкзаки и канцелярские товары, родители, как правило, не экономят. Ведь в итоге выходит себе дороже. За 4 тыс. тенге, конечно, можно приобрести ранец. Но материал сомнительного качества указывает на недолговечность такого изделия, а его конструкция, не предполагающая наличия ортопедических элементов, вряд ли будет удобна для ребенка. Модели, которые хотя бы немного отвечают современным требованиям, стоят 6-7 тыс. тенге. В специализированных магазинах можно найти рюкзаки за 20-30 тыс., но в Павлодаре они большим спросом не пользуются.

Тетради в популярных магазинах канцелярских товаров в основном российского производства. Цены на них варьируются от 15 до 29 тенге за штуку, папку карандашей из 12 цветов продают, в зависимости от качества, по 350-825 тенге, краски – по 300 или 700 тенге на выбор. Дневник в твердом переплете стоит примерно 350 тенге. Приплюсуем альбом за 350 тенге, цветную бумагу за 170 и линейку за 50 тенге. Популярная и практичная модель пенала, рассчитанная на достаточное количество ручек, маркеров и карандашей, стоит 1,5 тыс. тенге. Цены на ручки стартуют от 25 тенге и достигают 150 тенге за единицу. Примерно от 1 тыс. до 1,5 тыс. тенге необходимо подготовить, чтобы купить обложки на книги и тетради. В итоге расходы на подготовку ребенка к школе составляют, по самым скромным подсчетам, 50 тыс. тенге.

ШКОЛЬНАЯ СКАМЬЯ

году и о чем говорят казахстанские производители, выяснял «Курсив»

Форменное безобразие

Шить без госзаказа и изучить маркетинговый подход в управлении и в продвижении своего товара, предлагают предпринимателям эксперты

Госзаказ на пошив школьной формы для многодетных и малообеспеченных семей, на который из областного бюджета было выделено более 500 млн тенге, только на первый взгляд стал благом для швейных предприятий Восточного Казахстана.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ, Усть-Каменогорск

Целью данной акции, как пояснили в акимате ВКО, стало стремление поддержать местные швейные предприятия, ведь не секрет, что все они сегодня полностью зависят от госзаказа.

«Легкая промышленность региона сегодня представлена 46 предприятиями, 43 из них – малые. Пошивом одежды занимаются 33. Основная доля производственных мощностей сосредоточена в Семее. Здесь действуют 10 предприятий этой сферы. В основном они ориентированы на выпуск и поставку продукции для нацкомпаний и силовых структур ВКО, что составляет 70% всего объема. Чтобы поддержать отечественного товаропроизводителя, из местного бюджета было выделено 500,7 млн тенге. Средства пошли на пошив 33 583 комплектов школьной формы для детей из многодетных и малообеспеченных семей», – рассказывает «Курсиву» руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО Ержан Шурманов.

По его словам, школы 19 районов области заключили договоры с поставщиками, почти во все из них уже началась поставка готовых комплектов. К 1 сентября более 600 средних учебных заведений Восточного Казахстана должны быть обеспечены формой.

Составить конкуренцию

Директор ТОО «Isnar» Залина Батылгазинова – одна из тех, кто взялся за госзаказ. Свое швейное производство она открыла всего год назад, и, как сама признается, этот заказ изначально необходим был не столько для прибыли, сколько для рекламы ее продукции.

«Нам нужно выйти на рынок, необходимо, чтобы нас узнал покупатель. До открытия цеха я пять лет проработала в торговле, занималась реализацией школьной формы и поняла, что эта ниша абсолютно пуста. К сожалению, приходится признать, что товар из Китая и Кыргызста-



Ержан ШУРМАНОВ, руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО



Юрий КЕЛЕНЦЕВ, директор компании, выпускающей трикотажные изделия, ТОО «УК ЮНИС»

на сегодня проще купить, чем найти отечественный, который по качеству на порядок выше. В ценовом диапазоне он почти равен российским и турецким товарам», – рассказывает «Курсиву» Залина Батылгазинова.

По ее словам, основная причина – отсутствие сырьевой базы. Ткань приходится везти из-за границы – более качественный материал российского и турецкого производства, цена которого

составляет \$5-6 за метр. Чтобы выиграть в цене, необходимо делать заказ на ткань заранее и брать оптом.

По словам предпринимательницы, по госзаказу ее предприятие должно шить чуть более 5 тыс. экземпляров на сумму 100 млн тенге. В среднем выделено по 15-18 тыс. тенге на комплект. А на рынке школьный костюм из Бишкека реально купить за 10-12 тыс. тенге.

«Разница в цене ощутимая. Себестоимость только одного пиджака – 15 тыс. тенге, а необходимости в нем особой нет. В школах сейчас тепло», – говорит Залина Батылгазинова.

Предпринимательница отмечает, что сейчас еще рано подводить итоги работы по госзаказу, но уже сейчас она видит, что прибыли эта работа ей не принесет.

Хлопотное дело

По словам директора компании, выпускающей трикотажные изделия, ТОО «УК ЮНИС» Юрия Келенцева, без госзаказа предприятия легкой промышленности сегодня не выживут.

«Госзаказ занимает около 70% всей выпускаемой продукции на моем предприятии. Без него мы не продержимся. И дело не только в деньгах, дело в стабильности. Сегодня мы работаем так: заказ получили, отработываем, в это время ищем следующий. И потом, не надо перенастраивать технологический процесс, как случилось со школьной фор-

Производство хлопчатобумажной ткани в РК: преобладание импорта над отечественным производством стремительно увеличивается, хотя всего 10 лет назад все было наоборот.

Год	Производство	Импорт
2019, июль	8,8%	91,2%
2018, июль	29,9%	70,1%
2017, июль	19,1%	80,9%
2010, июль	71,4%	28,6%
2009, июль	71,0%	29,0%

Сайт Комитета по статистике РК, социально-экономическое развитие РК

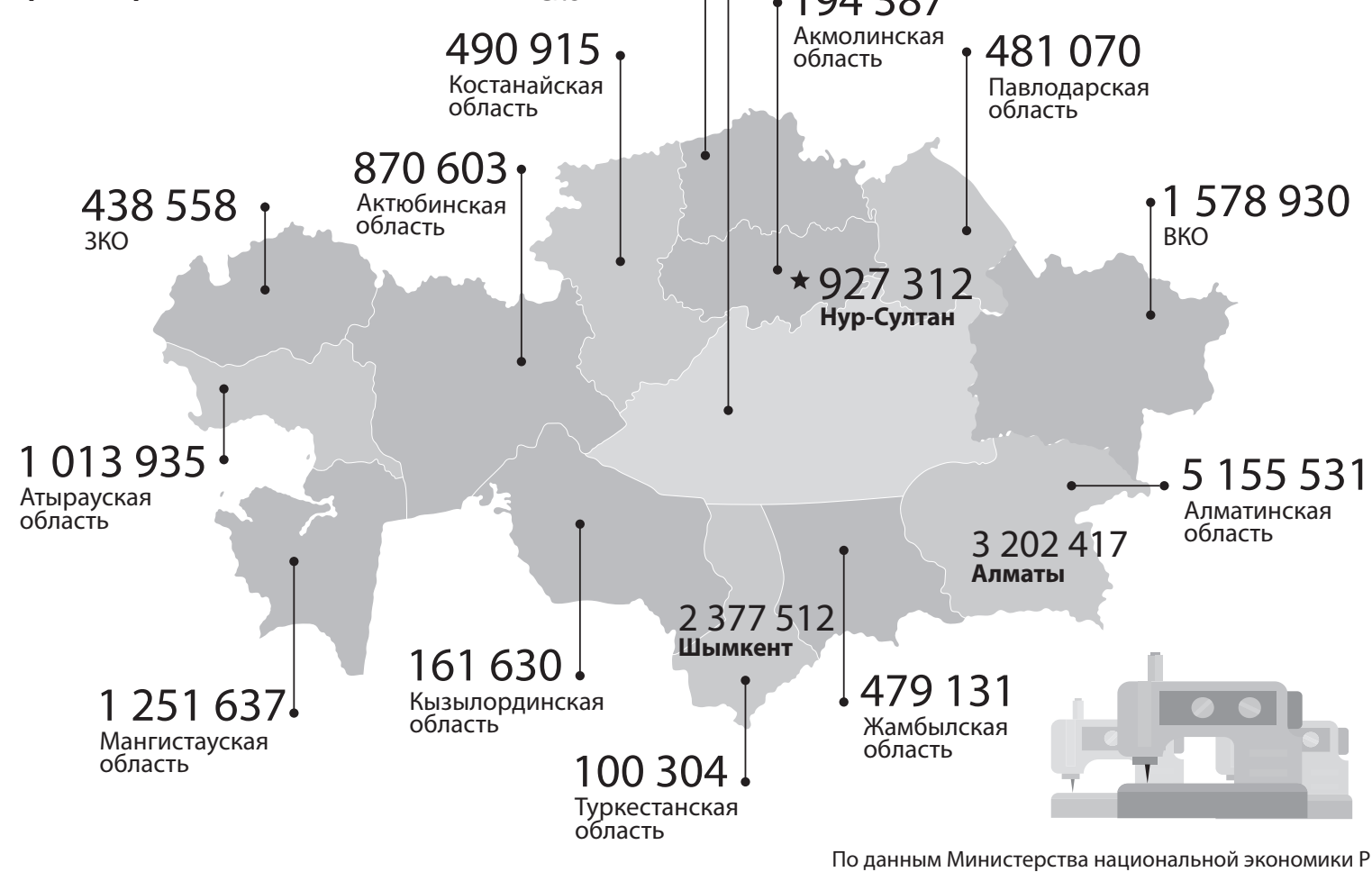
мой, когда для одной школы надо было шить пять комплектов одного цвета, для другой – три другого. Неоправданно хлопотно это», – рассказал «Курсиву» Юрий Келенцев.

Именно по этой причине он взял заказ по пошиву формы лишь на сумму 10 млн тенге, хотя предприятие специализируется в том числе и на изготовлении юбок, брюк, жилетов и жакетов для школьников.

В планах бизнесмена открыть специализированный магазин, где реализовывалась бы продукция только отечественного производства.

В ВКО 65-70% от общего количества – продукция отечественного производства, 30% – завозится из Китая, Турции, России.

Объем промышленного производства одежды за январь – июль 2019 года (тенге)



По данным Министерства национальной экономики РК

Госзаказ – не панацея?

С точки зрения Ержана Шурманова, ориентир только на госзаказ – большая ошибка отечественных производителей.

«Сегодня госзаказ есть, а завтра его может и не быть. Да, наши предприятия активно сотрудничают с подразделениями фонда «Самрук Казына», министерствами внутренних дел, обороны, но большая часть продукции должна быть все-таки ориентирована на рядового покупателя», – считает г-н Шурманов.

По его данным, 90% всей спецодежды для ВКО шьется на предприятиях Восточного Казахстана, что касается одежды в целом, то конкретных данных по этому показателю нет. Зато проведен анализ относительно школьной формы. По словам Ержана Шурманова, 65-70% от общего количества – продукция отечественного производства, а 30% – завозится из Китая, Турции, России.

Продавать не умеем

Другой проблемой отечественных производителей, по мнению эксперта, является отсутствие маркетингового подхода в управлении и в продвижении своего товара.

Согласно статистическим данным, по итогам первого полугодия 2019 года объем производства легкой промышленности по ВКО составил 2,2 млрд тенге, из них объем промышленного производства одежды в регионе на июль 2019 года – почти 1,6 млрд тенге.

По этим показателям Восточный Казахстан опережают только Карагандинская область, города Шымкент и Алматы. Лидирует в рейтинге Алматинская область с объемом промышленного производства 5,2 млрд тенге.

«Показатели неплохие. Я уверен, что региональным предприятиям есть, что предложить не только на рынке области, но республики. У нас отличное качество товара, но он часто обезличен – нет торговой марки, бренда. Как товар продвигать, если в лучшем случае на этикетке указан только размер? В плане маркетинга нашим производителям надо подумать», – уверен Ержан Шурманов.

Простая арифметика: 2 x 2 = 4

Сколько стоит в этом году собрать в школу первоклассника:

Наименование	Стоимость (тенге)
Школьная форма для мальчика:	
Костюм-«тройка»	20 тыс.
Рубашка	4 тыс.
Ремень	3 тыс.
Галстук	2 тыс.
Туфли	10 тыс.
Школьная форма для девочки:	
Юбка, жилет, пиджак	20 тыс.
Блуза	5 тыс.
Банты	2,5 тыс.
Туфли	10 тыс.
Дополнительные расходы:	
Спортивная форма	10 тыс.
Кроссовки	9 тыс.
Мешок для формы	1,5 тыс.
Рюкзак	12 тыс.
Школьные принадлежности	7,5 тыс.
Итого	77,5-79 тыс.

В магазинах и супермаркетах – разгар школьных ярмарок. Рекламные вывески обещают самые выгодные цены на тетради, ручки и пеналы. «Курсив» подсчитал, сколько в среднем придется потратить родителям первоклассника.

Ольга СИВОХА, Караганда

Костюмчик с иголки

Самая большая статья школьных расходов – это форма. Классическая «двойка» или «тройка» на мальчика в магазинах страны стоит от 10 тыс. и доходит до 60 тыс. тенге – ценовой диапазон продавцы объясняют брендом, но признают, что цена и качество оптимально сходятся на ценнике около 20 тыс. тенге. Средняя

цена на рубашку – 4 тыс. тенге, галстук обойдется в 2 тыс. тенге, еще 3 тыс. тенге стоит ремень. Итого – одеть мальчика-первоклассника в среднем обойдется его родителям в сумму от 19 тыс. до 29 тыс. тенге. Стоимость комплекта одежды для девочки из юбки, жилета, пиджака и блузы – около 25 тыс. тенге. Еще 2,5 тыс. тенге – на праздничные белые банты.

Дальше по списку – школьная обувь. Владельцы магазинов к сезону подготовились – на прилавках в изобилии туфли разных фасонов, производителей и стоимости. От 6 тыс. тенге начинаются цены на обувь из кожзама, от 10-12 тыс. тенге на кожаные туфли.

Отдельная статья расходов – физкультурная форма и обувь. В магазинах масс-маркета корреспондент «Курсива» нашел варианты спортивной формы за 8-10 тыс. тенге. Белая футболка стоит

2 тыс. тенге. Еще в среднем 9-10 тыс. тенге – текстильные кроссовки вне зависимости от пола. Мешок для спортивной формы – это еще 1500 тенге. Всего – более 20 тыс. тенге.

Груз знаний

Еще один значительный пункт расходов – школьный рюкзак. К его выбору большинство родителей подходят тщательнее всего, ведь то и дело медики предупреждают о вреде неправильно выбранной школьной сумки. Свои рекомендации дал в начале месяца и главный государственный санитарный врач Казахстана **Жандарбек Бекшин**. Он посоветовал ранцы с жесткой ортопедической спинкой, широкими лямками и весом до двух килограммов. По словам продавца **Арины Сориной**, именно такие сейчас пользуются большим спросом и стоят они от 10-12 тыс. тенге и выше.

«Мы получили такие ортопедические именно для первоклассников – их уже разобрали. Большинство покупателей стараются брать качественные. А вообще цены на рюкзаки начинаются от 5500 тенге, средняя 7000 тенге и дальше на увеличение», – говорит Арина Сориная.

Мама первоклассника **Елена Чеканова** на рюкзаке решила не экономить. Ранец обошелся семье в 19 тыс. тенге, но женщина считает эти расходы оправданными. «Стоимость рюкзака у нас вышла почти в половину всех затрат на школу. Но мы надеемся, что ребенок его не один год пронесет, потому что это качество. И самое важное, что он всем требованиям отвечает», – добавляет Елена Чеканова.

Что в рюкзаке тебе моем?

Осталось наполнить рюкзак канцелярией первой необ-

ходимости. Комплект из 20 тетрадей – 350 тенге, дневник – 400 тенге, цветная бумага – 350 тенге, пенал – 2000 тенге, ручки (2 штуки) – 200 тенге, пара простых карандашей будет стоить 100 тенге, пластилин 6 цветов – 1000 тенге, за обложки на тетради и учебники придется заплатить около 1000 тенге, альбом, карандаши и краски – это еще 2000 тенге, примерно 500 тенге стоят линейки, ластики, непроливайка. Итого: чуть менее 8 тыс. тенге.

Общий итог родительских расходов – 75-80 тыс. тенге при расчете из средних цен на школьных ярмарках торговых центров разных городов Казахстана и интернет-магазинов. По желанию и возможностям этот список может завершить букет для первой учительницы – в среднем от 3000 тыс. тенге.

Молочные реки – проблемные берега

Молочное производство в ЗКО, как отмечают ученые, развивается по отсталому методу. Крупные крестьянские хозяйства не заинтересованы молочным скотоводством: это слишком затратное и хлопотное дело. Те же, кто решается на этот шаг, не могут дождаться финансирования своих кредитов на строительство молочных ферм.

Людмила КАЛАШНИКОВА,
Уральск

Намерение есть, кредит не дают

Руководитель крупного крестьянского хозяйства Кикбай Айдаралиев (поголовье мясного скота здесь составляет 850 голов, в летний период оно доходит и до 1300) намерен построить в ЗКО молочную ферму на 1200 коров. Об этом фермер заявил на региональном совете по привлечению инвестиций еще в январе 2019 года. Он рассказал, что стоимость проекта Ringo milk составляет 3,9 млрд тенге, из них 60% (около 2 млрд тенге) – это кредит, который предприятие намерено взять по линии Агрокредитной корпорации. Мощность молочной фермы, по проектным данным, составит 7 тыс. т молока в год. Уже на начало 2019 года у предприятия была предварительная договоренность о рынке сбыта – их продукцию планировали закупать уральские молокозаводы АО «Береке» и ТОО «Жастык».

Вместе с тем Кикбай Айдаралиев рассказал «Курсиву», что новостей по строительству молочной фермы у него нет. «Мы до сих пор не можем получить кредит. Агрокредитная корпорация ссылается на то, что у них в правилах прописаны такие длительные сроки рассмотрения кредитных заявок. Время

уходит, строительство фермы сдвигается на неопределенные сроки», – высказался г-н Айдаралиев. По его словам, сейчас они заняты тем, что за свой счет восстанавливают орошаемые поля под выращивание сочных кормов. Намерение построить молочный комплекс у бизнесмена все еще есть, а терпение практически на исходе.

Все коровы – у сельчан во дворах

Замруководителя управления сельского хозяйства по ЗКО Саткан Умуразаков сообщил «Курсиву», что молочным животноводством по области занимаются 15 крестьянских хозяйств (в прошлом году таких хозяйств было 13). На 2020–2021 годы планируется запуск двух молочно-товарных ферм мощностью 600 голов каждая в Теректинском и Бурлинском районах области. Пока же, как отметил г-н Умуразаков, большая часть поголовья молочного скота сосредоточена на личных подворьях.

Так, по данным департамента статистики ЗКО, на 1 июля 2019 года по области зарегистрировано 146 тыс. голов крупного рогатого скота молочного направления. Из них в крестьянских хозяйствах числится 22,8 тыс. голов, в то время как рядовые сельчане держат в 6 раз больше коров – 123,2 тыс. голов.

С начала 2019 года и фермеры, и сами сельские жители надоили 76,9 тыс. т молока: на долю фермеров приходится 21,8 тыс. т, на частные подворья в 2,5 раза больше – 55,1 тыс. т. Эта ситуация по молоку остается неизменной на протяжении ряда лет. В управлении сельского хозяйства отмечают, что до двух третей от общего объема молока производят не крупные хозяйства, а обычные сельчане.

Саткан Умуразаков рассказал, что в качестве господдержки семи молочным фермам по ЗКО в 2019 году было выплачено 23,2 млн тенге в виде субсидий на удешевление стоимости производства молока (в 2018 году эта



сумма была вдвое больше – 45 млн тенге, в 2017 году – 52 млн тенге). Двум сельхозкооперативам, которые занялись производством молока только в этом году, на эти же цели выделено 2,8 млн тенге (они освоили 1,46 млн тенге). Государственная поддержка молочным фермам на приобретение племенного молодняка в этом году составила 21,3 млн тенге, из них хозяйства освоили 14,1 млн тенге (в 2018 году на тот же племенной скот субсидий было выделено втрое меньше – 7,4 млн тенге).

При этом отметим, что в 2019 году из мер государственной поддержки по молоку исключена статья расходов фермерских хозяйств «На ведение селекционной племенной работы с маточным поголовьем», в то время как за 2018 год на эти работы фермеры получили из бюджета 19,9 млн тенге, в 2017 году – 23,5 млн тенге.

Нужен научный подход

Доцент кафедры биотехнологии, животноводства и рыбо-

хозяйства, кандидат сельскохозяйственных наук Серимбек Абуғалиев отмечает, что в ЗКО в год одна корова в среднем дает 1,5–1,8 тыс. кг молока. В целом по Казахстану средние показатели по молоку на ту же корову – 2,3 тыс. кг в год, а в хозяйствах, разводящих племенных коров, – 4,5 тыс. кг. По его словам, низкие показатели связаны с тем, что в области нет сельскохозяйственных угодий с хорошей, сочной травой, таких, как в Алматинской области, Павлодаре и Костане. При этом ученый уверен, что хороших результатов по производству молока можно добиться и в ЗКО при соблюдении ряда условий.

Так, по его словам, никто не отменял простую истину, что «молоко у коровы – на языке».

«Молочный скот должен круглый год получать хорошие корма однотипного рациона и содержаться в стойле», – объясняет г-н Абуғалиев.

Как все происходит на деле? С весны и до осени наши коровы на пастбище едят зеленую траву,

дают неплохие надои молока – 20–25 л в день. Осенью и зимой хозяева переводят их на грубые корма – сухое сено, и надои падают до 10 л в день.

По словам Серимбека Абуғалиева, технологию получения хороших надоев молока в течение года уже давно (в 70-х годах прошлого столетия) изобрел итальянский ученый Луиджи Альбертини, который круглый год обеспечивал Рим молоком. Коров на своей ферме он держал на привязи и постоянно кормил вялым сеном.

В наших реалиях процесс вяления травы затратен, поэтому для молочных ферм ученые разработали другую технологию кормления скота: сено, сенаж и силос. Г-н Абуғалиев подчеркивает, что для того чтобы получать свой силос, в области необходимо возродить орошаемые земли для выращивания кукурузы и люцерны. По его словам, для фермеров области также нужен свой комбикормовый завод, который бы обеспечивал все хозяйства концентрированными зерновыми кормами.

Нет вложений – нет молока

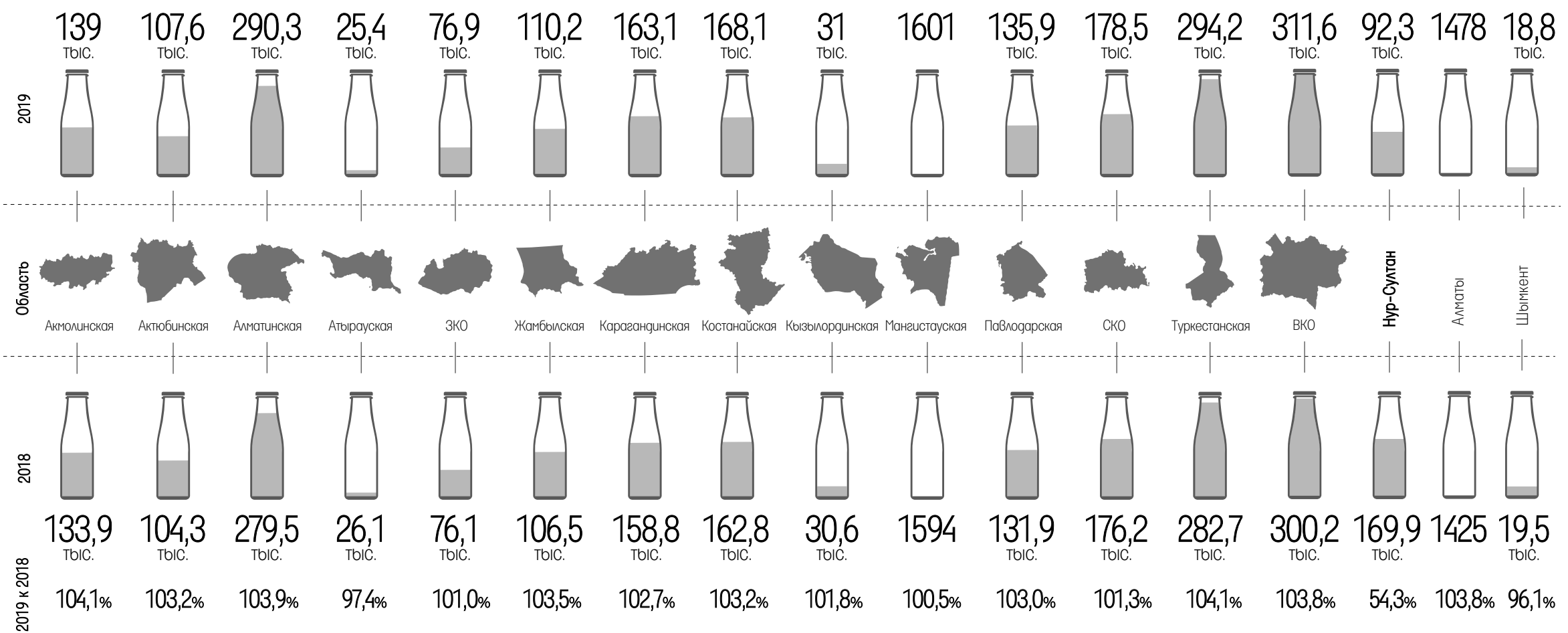
По мнению ученого, на молочных фермах обязательно должен содержаться чистопородный скот. При этом обязательное условие для молочных ферм – искусственное осеменение скота, чтобы не возникло ситуаций, когда корова остает яловой и перестает доиться. При соблюдении всех условий, уверен Серимбек Абуғалиев, одна корова может давать не менее 5 тыс. кг молока в год. При таком раскладе экономически эффективным может быть даже небольшое хозяйство, где содержится 200 и более голов коров молочной породы.

«Но фермеры ЗКО не хотят вкладывать деньги в производство, покупать породистый скот, сотрудничать с учеными в плане улучшения показателей своих хозяйств. Они работают по старинке, отсюда и низкие показатели по молоку. Поэтому будущее за крупными хозяйствами», – заключает Серимбек Абуғалиев.

Ученый заявляет, что и субсидии, которые дает государство для поддержки молочного производства, не стимулируют фермеров, а, наоборот, вводят их хозяйства в состояние стагнации. Сейчас, по его словам, субсидии выплачиваются исходя из количества коров на молочной ферме: больше скота – больше сумма господдержки. По его мнению, эффективнее было бы, если бы субсидии выплачивали за внедрение новых технологий – содержание высокопродуктивных коров, обеспечение их высокопитательными кормами.

«Еще одна проблема для фермеров – рынок сбыта молока. Сейчас в области есть несколько крупных молокоприемных пунктов, которые диктуют условия и цены. В этом плане молокопроизводителям также нужна поддержка – на их продукцию должна быть фиксированная цена, которая зависит только от жирности молока», – считает Серимбек Абуғалиев.

НАДОЕНО МОЛОКА КОРОВЬЕГО (ЯНВАРЬ – МАЙ), В ТОННАХ



По данным Министерства сельского хозяйства РК

Мошенники на дорогах

< стр. 13

Кстати, еще в 2018 году обманутые грузоперевозчики устроили пресс-конференцию в Алматы, где публично обратились к журналистам и полицейским, сообщив, что транспортные компании становятся жертвами мошенников. Они заявили, что смогли выйти на след мошенников, полицейским осталось только задержать подозреваемых. В числе пострадавших тогда выступили несколько компаний, среди них ТОО «Victorya TLC», у которого были украдены

орехи на сумму 9,5 млн тенге, ТОО «ПрогрессВторРесурс» лишилось лома свинца стоимостью более 10 млн тенге, у ТОО «RG Global» украли силовой медный кабель – 23 млн тенге, у ИП «Иванько» – кондитерские изделия на сумму 25 млн тенге. У фирмы «Маткина» пропала машина с кофе на сумму 20 млн тенге. В числе пострадавших также ТОО «Tranz.kz», ADT Trade, компании Beer Group и Xpress Link Logistic.

Общая сумма ущерба составила около 50 млн тенге. Тогда владельцы пострадавших ком-

паний написали официальные письма генеральному прокурору и в КНБ РК. Они также обратились к главе МВД России с просьбой объединить их заявления и создать межведомственную следственную группу для расследования этого уголовного дела. Но ситуация до сих пор не изменилась.

«На этих мошенников часто вообще не заводят дел, а отпускают почему-то. Действует целая группировка в Ростове-на-Дону. Мы знаем их голоса и даже разговаривали с ними по телефону. Они откровенно над

нами смеются и говорят, что не надо этим заниматься. Полицейские же прикрываются тем, что идет гуманизация уголовного права и они не могут бездоказательно давить на подозреваемых, что им якобы не хватает объективных доказательств», – негодует бизнесмен Жомарт Есентугелов.

Уязвимость бизнеса

По мнению владельцев транспортных компаний, в Казахстане сложился ряд благоприятных факторов для эффективной работы мошенников. Огромные

расстояния между городами, маленькая плотность населения, рынок небольшой, и транспортные компании, у которых есть свои машины, очень мало.

Он отмечает, что очень часто полицейские отправляют предпринимателей писать заявление в город, где груз или машина были похищены. Порой казахстанским предпринимателям приходится отправлять заявления в российский город, что значительно усложняет расследование и волокитит дело.

«Правоохранительные органы способны раскрыть эти пре-

ступления, но они бездействуют. Действия уполномоченных органов неэффективны. Размеры хищений значительные, все это колоссальные средства. И можно предположить, что это позволяет мошенникам влиять на следствие и уходить от ответственности», – предполагает руководитель ТОО «Tranz.kz».

Р.С.: Изучая данную тему, «Курсив» обратился с официальным запросом в МВД РК. Однако ответа редакция пока так и не получила.

Теневая сторона солнечного Алаколя

Ради экономии на налогах бизнесмены на побережье популярного озера в ВКО занижают доходы в 10 раз

Малый и средний бизнес Урджарского района ВКО, предоставляющий сервисные услуги туристам Алаколя, скрывает большую часть прибыли. По документам предприниматели побережья зарабатывают на туристах 1,5 млрд тенге, но реальный оборот, выявленный после проверок, превышает 11 млрд тенге. Третий год региональные власти ведут борьбу с теневой экономикой в туристической отрасли района. Результаты выяснил «Курсив».

Ирина ОСИПОВА,
Усть-Каменогорск

Больше – лучшим

Алаколь входит в ТОП-10 туристических зон Казахстана. Для Восточного Казахстана это не только повод для гордости, но и возможность развивать туризм в этой зоне за счет средств республиканского бюджета. На обустройство инфраструктуры курортной зоны Алаколя, которая географически находится в Восточно-Казахстанской области, казна потратила уже более 6 млрд тенге. Как следствие, к благоустроенному пляжу с гостиницами и кафе тянутся туристы – ежегодно количество отдыхающих увеличивается. Растет и финансовый оборот бизнеса, предоставляющего сервисные услуги. Но динамичное развитие туристической зоны, по мнению акима ВКО Даниала Ахметова, не стимулирует бизнес работать честно.

«В прошлом году выплачено налогов 67 млн тенге, и это в два раза больше, чем годом ранее. Но оборот – то 11 млрд тенге. Если бы сегодня все, кто занимается гостиничным бизнесом, стали индивидуальными предпринимателями (а не ТОО. – «Курсив»), то они бы заплатили минимум 3% от этой суммы – 330 млн тенге. Но при таком обороте ИП не могут существовать, будь они ТОО, заплатили бы много больше. Никто не платит налоги. Мы столько средств выделяем на благоустройство для привлечения туристов, а где встречные обязательства бизнеса? Каждый считает за честь обмануть свою страну. Все говорят «дайте», но никто не хочет хотя бы часть своих обязательств перед обществом выполнить», – отмечает глава региона.



Фото: alextan8



Даниал АХМЕТОВ, аким ВКО:
«Никто не платит налоги. Мы столько средств выделяем на благоустройство для привлечения туристов, а где встречные обязательства бизнеса?»

Статистика против реальности

Согласно данным, которые во время отчетного периода предоставляют хозяева алакольских гостиниц и баз отдыха, в год пестрое озеро со стороны ВКО посещают около 95 тыс. человек. Но в этой цифре можно усомниться после обнародования результатов мониторинга, проводимого специалистами областного управления туризма и внешних связей. Чтобы посчитать, сколько человек побывали на побережье за прошлое лето, чиновники запросили информацию у операторов сотовой связи. Оказалось, что количество зарегистрированных номеров мобильной связи в этой зоне более 378 тыс.

«Учитывая, что один человек мог не единожды за лето посетить Алаколь, общее количество приехавших на берег составило 600 тыс. человек. У нас, по официальной статистике, объем оказанных услуг только за проживание туристов в ВКО – 6 млрд тенге, из

них 1,5 млрд тенге – это налоги от МСБ, осуществляющего деятельность на Алаколе. Здесь еще не учитываются дополнительные услуги, торговля, продажи от шашлычных, магазинов и прочих сервисных услуг. Даже тот оборот, который был предварительно рассчитан, – 11 млрд тенге – это минимум от того, сколько в реальности туристы тратят на Алаколе. На самом деле здесь гораздо больший объем теневой экономики», – отметил в комментариях «Курсиву» руководитель управления туризма и внешних связей ВКО Марат Кабаков.

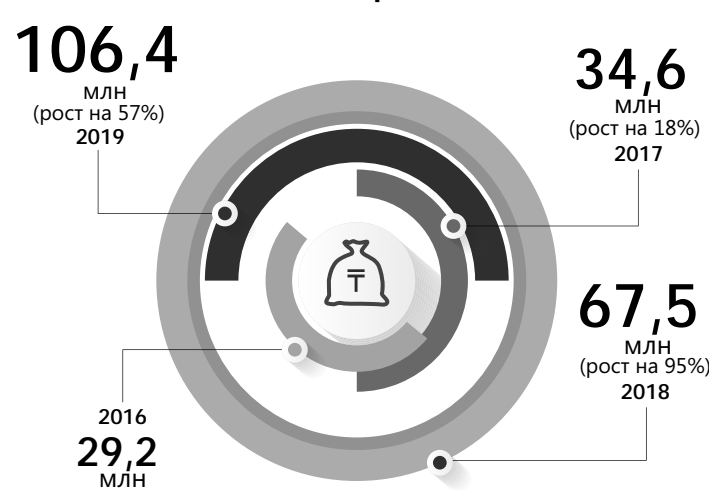
Для примера глава ведомства приводит результаты акции «Требуй чек», проведенной среди туристов Алаколя. В течение двух дней гости побережья, участвовавшие в лотерее, должны были приносить свои чеки на сумму 2 тыс. тенге и более за предоставленные им мелкие услуги и товары. Выяснилось, что только за два дня туристы произвели покупки на 700 тыс. тенге. И это только деньги учтенных участников акции.

К работе по проверке туристических объектов Алаколя активно подключились и налоговики. Благодаря совместной работе в этом году МСБ, осуществляющий деятельность на побережье Алаколя, выплатил налогов на 106 млн тенге (рост на 57%).

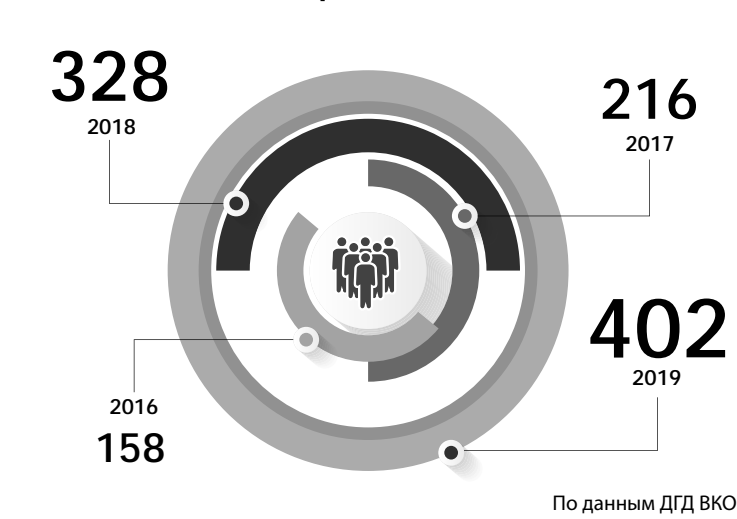
А теперь наказание

По информации, полученной от департамента госдоходов

ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ АЛАКОЛЯ



КОЛИЧЕСТВО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ АЛАКОЛЯ



Общественники грозят «утопить» правительство в жалобах

Второй год в городе металлургов говорят о мерах по оздоровлению окружающей среды, но ситуация только ухудшается. Жители Темиртау требуют модернизации металлургического комбината, чтобы спасти город от вредных выбросов.

Анжелика ВОЛКОВИЧ,
Темиртау

В акимате Темиртау состоялась очередная встреча активистов, борющихся за чистоту города с представителями местных органов управления, а также руководителями промышленных предприятий. Инициатором встречи выступил аким Галым Ашимов, предложивший участникам послушать друг друга и вместе выработать конкретные решения по улучшению состояния окружающей среды.

Все только на бумаге

Общественные деятели считают, что комплексный план по оздоровлению экологической ситуации в городе – только на бумаге и не работает совсем, яв-



Фото: Виктор Осипов

ных изменений не видит никто. Предприятия продолжают выбрасывать тонны вредных веществ в атмосферу, деревья вырубают, жители задыхаются от дыма и пополняют списки людей, страдающих онкологией, заболеваниями дыхательных путей, сердечно-сосудистой и эндокринной систем.

Все эти проблемы, по мнению темиртаусцев, не решаются из-за отсутствия должного контроля со стороны чиновников.

«Взгляды на ситуацию, которая волнует нас, не всегда соответ-

ствуют взглядам тех, кто сидит в кабинетах. Мы не видим никаких улучшений. Например, разработали дендроплан, но мы его не видели. Нам сказали, что в городе посажено более 4 тыс. деревьев. Но хотелось бы знать, где?», – говорит эколог ОО «Отражение» Елена Варганова.

Причину заплытости и загазованности города люди связывают с неэффективностью экологических производств АО «АрселорМиттал Темиртау». По утверждению общественного дея-

теля Станислава Войцеховского, в коксохимическом производстве уже несколько лет разрушен и отсутствует участок ректификации, в то время как его предназначение как раз и заключается в очистке коксового газа.

«Не работает толком участок нейтрализации в ЛПЦ-3. Блок химических установок ЛПЦ-2 разрушен с 2006 года. В побочном продукте, производимом в этом цеху, содержание хлоридов превышено. Этот хлорид – единственная соль, которая при воздействии температуры принимает газообразное состояние и через агломерационную трубу попадает в атмосферу. Красное облако над конвертерным цехом говорит о проблеме в фильтрационных установках», – говорит г-н Войцеховский.

Он считает, что прошел период, когда можно было заниматься популизмом, и настало время, когда необходимо целенаправленно проводить полную модернизацию завода.

«Те цеха, которые разваливаются, давно нужно обновлять. Надо заставить инвестора действовать, а не говорить в очередной раз, что будет», – заявил директор фонда «За здоровый Казахстан» Станислав Войцеховский.

Аналогичного мнения придерживается и юрист Сергей Бондаренко, который отмечает, что модернизация производства – это дело хозяина комбината, а вот охрана здоровья граждан – это уже дело власти, которая должна заставить бизнес соблюдать экологическое законодательство.

«Толку-то от этих совещаний! Вы поймите одно: люди поверят лишь тогда, когда увидят, что из ваших труб белый дым идет, а не красно-серый! В доменном цехе не работают, люди бегают и вручную зажигают доменный газ, а он смертельно опасен. Это металлурги рассказывают. И таких примеров можно привести множество», – заявил Сергей Бондаренко, обращаясь к представителям ТЭМК и АМТ.

Многочисленные проверки со стороны уполномоченных органов, по мнению юриста, тоже ничего не дают, а миллионные штрафы не идут на оздоровление экологии в Темиртау.

«Я считаю, что на законодательном уровне необходимо внести поправки в законодательство, нужно увеличить в сотни раз стоимость штрафов за нарушение экологических норм, чтобы просто невыгодно было

(ДГД) по ВКО, для проведения контроля этим летом на побережье Алаколя было командировано дополнительно 17 сотрудников ДГД. Проведено 40 проверок, из них 31 рейд и девять хронометражных обследований. После подсчета посетителей стало ясно, что в девяти домах отдыха сумма предполагаемого дохода по сравнению с прошлым годом увеличена на 54%. В ходе проверки выяснилось, что 55 человек осуществляли свою предпринимательскую деятельность даже без оформления ИП. После того, как им рассказали о последствиях такой работы, они были зарегистрированы в ДГД.

«По результатам 31 тематической рейдовой проверки выявлено 40 нарушений. Из них 19 – это отсутствие кассовых аппаратов, в шести случаях не соблюдался порядок работы с «кассой». Установлено 12 фактов хранения и продажи спиртных напитков без лицензии», – говорится в сообщении ДГД ВКО.

За отсутствие и неправильную работу с контрольно-кассовыми машинами 23 налогоплательщика вынесено предупреждение, двоих наказали штрафом в размере 101 тыс. тенге. А 12 нелегальным продавцам горячительных напитков теперь придется объясняться на скамье подсудимых. Всю алкогольную продукцию у них изъяли и подали административные материалы в судебные инстанции.

Под надзором

По словам Марата Кабакова, практически все налоги от турзены Алаколя остаются в бюджете ближайшего к побережью села Кабанбай Урджарского района. И рост поступлений в казну должен в первую очередь отразиться на жизни этого аула.

«Мы понимаем, на бизнес нельзя давить, поэтому работа идет на предупреждение, разъяснение. Никаких особых требований к МСБ не предъявлялось. Вы просто честно платите налоги и выполняйте требования законодательства по санитарному состоянию и уровню сервиса. Но, к сожалению, от бизнеса нет отдачи», – подчеркивает глава управления туризма и внешних связей.

В ближайших четыре года Алаколь ждут новые инвестиционные вливания. Готовятся проекты на берегоукрепление, благоустройство, прокладку сетей, реконструкцию аэропорта Урджара на общую сумму свыше 28 млрд тенге. И при вливании таких крупных сумм работа по выведению бизнесменов солнечного Алаколя «из тени» будет продолжена.

Общественники грозят «утопить» правительство в жалобах

предприятиям травить население», – заключил юрист.

Эколог АО «АрселорМиттал Темиртау» Галина Дроздова, в свою очередь, сообщила, что на предприятии разработана программа, направленная на улучшение экологической обстановки.

«За последние полгода было 10 проверок, мы, как никто, заинтересованы в том, чтоб комбинат работал чисто. У нас программой экологической заложено 35 млрд тенге, я уверяю вас, что это финансирование обеспечено, есть экологическая служба, которая контролирует ситуацию на комбинате», – говорит Галина Дроздова.

Кто решит проблему

Но слова главного эколога комбината никого не убедили. Темиртаусцы уверены, что решать проблему нужно на республиканском уровне. В результате общественные деятели решили «утопить» профильные ведомства в жалобах и собрать десятки тысяч подписей для очередной петиции.

В заключение отметим, что, по данным Казгидромета, в июле текущего года Темиртау оказался в тройке городов с очень высоким уровнем загрязнения. Здесь в 278 раз было превышено ПДК диоксида серы, в 463 – сероводорода.

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

Сколько стоит вырастить племенную лошадь?

Единственному в Карагандинской области заводу по разведению племенных лошадей больше четверти века. Сейчас из 140 лошадей, закупленных в первые годы работы, предприятие содержит 89 породистых кобыл и жеребцов. Во сколько обходится корм и уход за племенным поголовьем и какие услуги оказывает предприятие, чтобы держаться на плаву, в интервью «Курсиву» рассказала директор конного завода «Карат» Валерия Нефедова.

Ольга СИВОХА, Караганда

– Расскажите, сколько у вас коней и во сколько сегодня обходится содержание одной племенной лошади?

– Сейчас у нас 89 лошадей – английские и ахалтекинские. Мы завезли их с Луговского конного завода. У нас имеются жеребцы и кобылы со Словении, Германии, Англии. Больше ахалтекинцев, но есть и полукровки. Раньше было больше – 140 лошадей. Часть полукровных мы продали.

На содержание одной лошади в месяц уходит больше 37 тыс. тенге. Это минимум, не считая добавок. Когда идет случка, жеребцов подкармливаем. Они

получают яйца, морковь, сахар. Сено мы не покупаем, сами косим. На западе лошадей кормят сухими кормами, мы считаем, это неправильно. Кормить лошадь нужно 6 раз в день – 3 раза сеном, 3 раза овсом, ячменем.

– В каком возрасте лошадь готова к продаже?

– Растим их до двух лет, потом готовим к работе или соревнованиям. Сегодня в Казахстане лошади в основном используются в национальных видах спорта. Когда лошадь показывает результат, тогда ее забирают известные производители. К примеру, у нас есть жеребец Анчар – это внук Абсента, олимпийского чемпиона. Потомство Анчара пользуется большим спросом.

– Сколько в среднем стоит племенная лошадь английской или ахалтекинской породы?

– Понятно, что все затраты, которые мы несем, пока лошадь растет, закладываются в ее стоимость. Кроме этого, влияет на окончательную цену и то, что она умеет – хорошо бегать, брать барьеры. В среднем наши кони стоят от 1,5 млн до 2 млн тенге. Есть и такие, которые оцениваются в 4 млн тенге. А за рубежом такая лошадь может стоить \$10 тыс.

– А куда и где вы реализуете своих лошадей?

– Мы продаем в Казахстане. Кто-то едет в Россию закупать лошадей. Но не совсем понятно, зачем? У нас есть свои ахалтекин-



Фото с сайта конезавода «Карат»

цы-производители: и молодые, и взрослые. Они все прекрасны.

– Вы говорите, что прежде чем продать лошадь, вы ее подготавливаете, тренируете. У вас действительно есть свои специалисты?

– Вы правы, отсутствие профессиональных кадров – это наша основная проблема. Не хватает тренеров, которые любят

животных и могут тренировать лошадей, могут выстраивать план тренировок и четко представлять, каким должен быть результат.

У каждой лошади есть свой характер, свои особенности. Например, английские лошади обладают утонченностью и грацией, но они не приспособлены к национальным видам спорта. Да, мы их готовим к этому, но

условия тренировок у них жестче.

У нас работает тренер с Луговского завода, он мастер спорта по троеборью, он единственный, другого просто нет. Недавно взяли фельдшера, но он еще учится. Есть в штате также и один ветеринар. У нас очень мало профессиональных кадров. Элементарно пастухов не хватает, которые знают, как и где выпастить лошадь.

Новая жизнь

Вернувшись из Германии в Павлодарскую область, сельчанин решил изменить свою судьбу

Вадим Годун вложил более 12 млн тенге в свой бизнес на родине и уже строит план по его расширению.

Марина ПОПОВА, Павлодар



Вадим Годун, предприниматель

В Германии хорошо, а дома – бизнес

Житель поселка Луганска открыл кафе, куда поесть и отдохнуть приезжают жители всей округи. Прожив год в Германии, Вадим Годун по семейным обстоятельствам в 2017 году вернулся на родину. Спустя время у мужчины вновь появился шанс уехать за границу, но он решил остаться дома и попытаться реализовать свою мечту – открыть свое дело.

Возвращаясь к прежней работе водителем в местном акимате Вадим Годун не хотел. Продумывал разные варианты бизнеса, а тут на глаза попалось заброшенное здание общепита, которое уже 12 лет как было закрыто.

«Его за зарослями даже сложно было увидеть. Прикинул возможности, отдачу и решил открыть свое кафе. Тем более ни в родном селе, ни в близлежащих населенных пунктах ничего подобного нет», – говорит предприниматель.

Хлопотное это дело – кредит

Для начала выкупил здание за полтора миллиона тенге. Вся прошлая осень ушла на ремонт, приобретение оборудования. Общие затраты составили 12,5 млн тенге, из них 6,5 млн тенге – собственные средства. Остальные деньги смог получить, отучившись по программе «Бастау Бизнес». По словам спикера, за месяц учебы он освоил основные азы предпринимательства, защитил свой проект и получил кредит на 6 лет под 5% годовых.

«Залогом стали само здание кафе и частный дом. С последним помогла родная тетя, предоставившая свое жилье», – рассказал собеседник.

Что касается кредита, то, как рассказал предприниматель, в год он проводит три основных платежа. Первый – по процентам, это около 150 тыс. тенге в год, сумма второго, небольшого, платежа – 90 тыс. тенге и третьего, основного, – порядка 700 тыс. тенге. На оформление льготного займа ушло больше месяца напряженной работы.

«Бегал буквально с утра до вечера, собирал различные документы. Попотеть пришлось. Хлопотное это дело – кредит получить», – говорит сельский бизнесмен.

Работников, а их пять человек, набрал из местных, но поиск хорошего повара занял время. В результате в соседнем селе Богдановка нашел повара – Анастасию Руди. Средняя зарплата у сотрудников – 80 тыс. тенге.

Если говорить о коммунальных затратах, то основная доля в них приходится на электричество – ведь здесь работают электроплита и кондиционер. В месяц средний счет составляет 20 тыс. тенге. Но владелец кафе считает, что посетителям должно быть комфортно.

Основные продукты – мясо свинины и говядины – около 100 кг Вадим Годун приобретает у родителей, которые держат подворье. Так и дешевле, да и деньги в семье остаются. Яйца, молоко – деревенские. А вот мясо птицы сотрудники заведения приобретают в областном центре.

Бизнес без компромиссов не бывает

Чтобы привлечь посетителей, в кафе готовы на любые компромиссы. Например, если собирается большая компания, а здесь

40 посадочных мест, то соглашаются приготовить блюда из мяса заказчика, а также разрешается принести свое спиртное.

Разработано два меню: ежедневное и банкетное. Стоимость одного большого блюда бешбармака составляет 7,5 тыс. тенге. Для сравнения: в городском кафе оно обходится в 12 тыс. тенге.

Средний чек на человека – 2500-3000 тенге. За эти деньги можно отведать горячие блюда и заказать спиртное. Бизнес-ланч стоит от 800 до 1200 тенге.

«Самое сложное в сфере обслуживания – найти общий язык с клиентами. Люди разные приходят. Даже за дресс-код приходится бороться. Впрочем, сегодня публика в основной своей массе это уже понимает», – признается предприниматель.

Вложения средства начинающий бизнесмен предполагает «отбить» за 2-3 года. И это реальный срок. Уже сегодня места в кафе бронируют в группе в WhatsApp, в скором времени появится и своя страница в Instagram.

«Стараемся угодить каждому клиенту. На детские праздники приглашаем аниматоров из Павлодара, если этого хочет клиент», – говорит Вадим Годун.

Предприниматель уже строит планы на перспективу. Так, к следующему летнему сезону он хочет оборудовать на своей территории летнюю террасу – площадь позволяет. В планах организовать доставку горячего питания в местную школу, если администрация будет в этом заинтересована. Тем более что во время перемены ребятишка часто наведывается в кафе на перекус. А еще предприниматель задумал организовать развлекательный центр не только для детей, но и взрослых. Например, пейнтбольную площадку. Многие сельчане ездят за этими развлечениями в город. Есть, над чем подумать. Тем более что он для этих целей уже приобрел в аренду на девять лет земельный участок в половину гектара.

Бизнес на кофе

Долгое время в Балхаше не было места, где бы варили настоящий зерновой кофе. Ситуацию исправила предпринимательская чета Танцуриных, которая открыла в городе первую кофейню. Выйти в ноль они планируют через полгода.

Виктория БУХАНЦЕВА, Балхаш

Единственные в своем роде

Супруги – кофеманы и при любом выезде в другой город пользовались случаем зайти в кофейню и выпить чашечку горячего напитка.

«Мы часто слышали от друзей, знакомых, что было бы хорошо, если в городе была хорошая кофейня. Мы давно задумывались о том, чтобы открыть такое заведение, и в этом году все совпало так, что наша мечта сбылась. Я считаю, что сейчас самое время, потому что люди в городе уже знакомы с культурой кофепития и готовы посещать такие заведения», – делится предприниматель Станислав Танцурин.

Назвать супругов новичками в сфере бизнеса нельзя. Еще до открытия кофейни они владели двумя магазинами модной одежды. Но, как оказалось, фэшн-индустрия и общепит – две разные сферы, не имеющие ничего общего.

«Одежда и обувь – это не скоропортящиеся продукты. Особого хранения и отношения не требуют. С кофейней все намного сложнее. Нужно учитывать многие детали – санитарные нормы, правила хранения, подбор продуктов и другое. Мы просчитывали все до мелочей», – рассказала Лилия Танцурина.

Есть мечта – пора действовать

При поиске подходящего места выбор супругов пал на действующее кафе в торговом доме. Заведение простаивало уже много лет и требовало вложений.

Основную статью затрат составила покупка техники. В первую очередь бизнесмены ставили акцент на качество, поэтому закупили профессиональное итальянское оборудование. Кофемолка, кофемашина и дополнительные приборы обошлись почти в 1 млн тенге.

«В зал купили большой кондиционер, для удобства посетителей. У нас была такая договоренность с владельцем помещения. Из-за этого аренду мы платим относительно небольшую – 35 тыс. тенге в месяц», – говорит владелица кофейни.

Кадры решают все

Для обучения персонала в Балхаш пригласили профессионального бариста из Алматы. Он готовил напитки в первые дни после открытия кофейни. Научился варить кофе и Станислав Танцурин. Сейчас он сам исполняет роль бариста в своем заведении.

«После открытия мы столкнулись с такой проблемой, как отсутствие персонала. Учили одного человека, но пришлось с ним попрощаться. Сейчас я сам готовлю напитки. Специалистов в этой сфере у нас в городе нет, но мы готовы научить. Главное, чтобы человек был ответственным и ему это нравилось. А такого найти очень сложно», – утверждает предприниматель.

«Торговый центр, в котором работает кофейня, закрывается в шесть часов вечера и многих посетителей это не устраивает. Поэтому на следующий год планируем открыть еще одно заведение уже в отдельном здании, чтобы люди могли приходиться к нам и вечером. Мы хотим, чтобы у наших жителей была возможность посидеть, отдохнуть, встретиться с друзьями. Для нас это не просто кофе. Мы рады, что смогли привнести в наш город что-то новое», – отметила владелица кофейни.

Рынок с перспективами

Любовь к кофейным напиткам в Казахстане постепенно набирает обороты. Среди стран-кофеменов наша республика занимает 64 место в мире. Исследования показывают, что потребление кофе в Казахстане растет в среднем на 7% ежегодно. В год жители страны заваривают и выпивают больше 10 млн килограммов зерен.

Однако аналитики считают, что рынок кофе в стране развит слабо. Покупатели чаще выби-



Фото: Виктория Буханцева

Новая кофейня работает всего две недели. Ежедневно ее посещают в среднем от 50 до 100 человек. На окупаемость бизнесмены планируют выйти через 5-6 месяцев.

Сейчас в ассортименте заведения около 10 видов кофе. Бразильские зерна арабики проходят обжарку в Алматы и перемалываются непосредственно перед приготовлением. В неделю уходит около 10 кг кофе. Также в кофейне подают лимонад, в сентябре планируют ввести в меню чай.

рают растворимый кофе из-за удобства в приготовлении и доступной цены.

Но в крупных городах, таких как Алматы и Нур-Султан, культура потребления натурального кофе постепенно растет. Это, прежде всего, связывают с тем, что доходы населения в мегаполисах выше и жители более знакомы с европейской культурой.

По мнению экспертов, рынок натурального кофе имеет большие перспективы. Однако пока он показывает умеренное развитие.

Утром меры, вечером стулья

По мнению бизнеса, заниматься производством мебели становится невыгодно

Производители мебели в Казахстане сталкиваются с рядом проблем – в стране отсутствует сырьевая база, нет разработанных для мебельного производства регламентов стандартизации. Но настоящей головной болью для законных изготовителей мебели остаются так называемые черные цеха, бороться с которыми практически невозможно.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Это сейчас Ирина Беляева – руководитель самой крупной сети мебельных гипермаркетов и производственных цехов в Мангистауской области, а в 90-е годы она с мужем торговала на рынке тканями.

«В какой-то момент пришла к выводу, что не хватает масштаба. Тогда решено было заняться мебелью, так как в то время мебели в Актау вообще не было. Мы привезли ее из Актюбе, муж собирал в квартире, а я продавала через объявления в газете. И только в 1995 году мы открыли первый мебельный магазин в здании бывшего детского сада», – рассказывает Ирина Беляева.

Сначала предпринимательница привозила только готовую мебель, а в 2010 году поехала в Китай – там на границе встали контейнеры с ее товаром – и встретила бизнесменов из Шымкента, которые закупили оборудование для мебельного цеха.

«Я сказала, что тоже хочу, и тут же купила оборудование. Приобрела его на те средства, которые были заработаны от продажи мебели. Так был открыт первый цех в Актау. До нас в городе было производство мебели, но к тому



Производители мебели в Казахстане отмечают, что в стране нет сырьевой базы – сырье везут из России и Беларуси, и помимо этого есть еще масса проблем.

моменту цех разорился, и мы стали единственными», – говорит Ирина Беляева.

Подпольные цеха

Сейчас у бизнес-леди сеть розничных гипермаркетов мебели и товаров для дома в Мангистауской области, цех по производству мебели на заказ, интернет-магазин, служба доставки, широкий штат сборщиков, собственные склады и мебельная школа – единственный в Актау подобного рода учебный центр. В 2017 году предприятие произвело продукции на 140 млн тенге, в 2018 году – на 150 млн тенге, а

за семь месяцев этого года – на 92 млн тенге. В планах Ирины Беляевой – покорять другие регионы Казахстана. В ближайшее время свой гипермаркет мебели и товаров для дома бизнесвумен планирует открыть в Нур-Султане. Конкурентов с аналогичным «набором» у бизнес-леди в регионе нет, зато есть много вопросов по мелким черным цехам.

«Таких по городу больше сотни. Это большая тема для честных производителей, которых в Актау не так уж много – не соберется и двух десятков. Я поднимала вопрос на республиканском уровне, но пока безрезультатно. Мы платим налоги, социальные отчисления, за сертификацию, а те, кто что-то пилит и строгают в гаражах, не отвечают ни за что. Конкурировать с ними тяжело – затрат у нас гораздо больше», – говорит Ирина Беляева.

Сколько мебельных цехов зарегистрировано в Мангистауской области, в управлении предпринимательства области сказать не могут. Мебельное производство просто входит в сектор обрабатывающей промышленности. А сколько в городе и области работает подпольных цехов по изготовлению мебели – тем более никто не знает.

«Сами предприниматели должны писать в налоговые органы и просить принять меры в отношении таких подпольных цехов. Говорят, что их много, но учет никто не ведет. Сказать, что они как-то влияют на развитие бизнеса, у нас нет оснований. В тендерах они не участвуют, выполняют частные заказы. И даже если мы зайдем в какой-то гараж, где занимаются изготовлением мебели, человек скажет, что он делает мебель для себя, и никто ему запретить этого не может», – прокомментировал заместитель директора Палаты предпринимателей «Атамекен»

Мангистауской области Амиргали Жанаев.

Между тем в прошлом году в отдел по защите прав потребителей поступило три жалобы от граждан на недобросовестную работу производителей мебели. Люди сетуют на нарушенные сроки поставки, отказ в обмене или возврате изготовленной мебели.

«Была также жалоба на то, что до конца работу не сделали, а деньги взяли. И до них заказчик не мог дозвониться. Мы разъясняем права потребителей, иногда просят помочь в составлении иска или досудебной претензии», – говорит главный специалист отдела по защите прав потребителей департамента Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Мангистауской области Аялы Кымыдаш.

Выгоды нет

Ирина Беляева отмечает – заниматься производством мебели в Казахстане становится невыгодно. В стране нет сырьевой базы – сырье везут из России и Беларуси, нет технологий и специалистов, не разработаны регламенты стандартизации продукции, проблемы с тендерами. Для того чтобы решить хотя бы часть проблем, производителям мебели в Мангистау не раз предлагали создать ассоциацию.

«Мы несколько раз пытались их (производителей – «Курсив») собрать, они на словах соглашались, но на реальные шаги не идут. Они могли бы от ассоциации решать вопросы местного содержания, госзакуп, разобраться с проблемами сертификации, выступать в комиссиях, защищать интересы мебельщиков, но пока сильною рвения и заинтересованности у них нет», – считает заместитель акима города Актау Тимур Садвакасов.

Как дорости до франшизы

Основатель сети столовых быстрого питания в Шымкенте поделился своей историей развития бизнеса



Владелец сети столовых быстрого питания «Каравай» Адхам Умаров рассказал «Курсиву», как его бизнес, приносящий сегодня миллионы тенге, начался с того, что ему пришлось заложить в банк единственную машину.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

Два решающих года

По словам г-на Умарова, любой бизнес начинается с копирования. В то время в Шымкенте была очень популярна сеть кондитерских, поэтому решили с супругой начать свое дело именно с этого. Напротив школы, где она работала, сдавалось в аренду помещение в 30 кв. м.

«Договорились об аренде на два года, но денег не было. Родственники и банки нам отказали. Пришлось заложить ГАЗель, которую я только что взял в кредит. Уговорил банк ее перезаложить. За машину мы получили \$2 тыс. На эти деньги сделали ремонт, купили оборудование и кухон-

ную утварь. Два года мы работали и боялись всех проверяющих, потому что даже ИП не открывали», – рассказал Адхам Умаров.

В день в крохотную кондитерскую заходило примерно 100–150 человек. Средний чек составлял 300 тенге. Через два года арендодатель повысил цену в два раза и чета Умаровых вынуждена была искать новое место. За эти два года они не окупили вложенные средства. Но получили колоссальный опыт.

«Два года ушло на то, чтобы понять, как можно заработать деньги, что такое калькуляция, без которой нельзя работать. Мы узнали, как работать с людьми, как заставить работать наемных рабочих», – поделился предприниматель.

Попытка №2

Вторая точка была расположена ближе к центру города, в оживленном районе возле городского рынка. Она позволила предпринимателю закрыть кредит, взяв следующий – \$10 тыс. – для открытия новой точки.

«В течение последующих двух лет, когда стали зарабатывать деньги, пришел кураж. Каж-

дый год мы начали открывать одну точку. Когда их количество дошло до шести, начались проблемы. Разросшийся бизнес надо было удержать на плаву, но знаний не хватало. У нас под управлением было 200 человек, мы не могли справиться, бизнес вывалился из-под контроля. Азарт дорого нам обошелся, мы потеряли \$1 млн. Поэтому три года назад я стал учиться», – говорит Адхам Умаров.

Сегодня бизнесмен уверен, что работать надо в команде. Когда появляются деньги, надо разрабатывать планы, расти и двигаться вперед. Но без знакомств, коммуникаций, идей и общения невозможно построить бизнес, считает г-н Умаров.

«Идей много, но работать некому. Поэтому два года назад мы открыли первую франшизу. У нас нет розницы, мы поделились с нашими партнерами, отдали часть прибыли им. Сегодня любой человек, желающий стать предпринимателем, может прийти к нам. Мы поможем ему открыть столовую, научим, как это сделать правильно. Да, больших денег вы не заработаете, но можно сколотить начальный капитал, чтобы сделать второй шаг и пойти дальше», – отметил спикер.

Я – хаб

На сегодняшний день в Шымкенте действует сеть столовых быстрого питания под единым названием из 12 точек. Есть такие, где работает один человек. Такая столовая обслуживает в день от 300 до 400 человек, средний чек составляет 500 тенге. Есть столовые с линиями раздачи. Но они тяжелы в управлении и затратны. Поэтому от них постепенно отказываются.

«Раньше на открытие одной точки уходило примерно \$200–300 тыс. Отбиваются эти деньги от трех до четырех лет. Сегодня, чтобы открыть одну столовую, понадобится от 3 до 5 млн тен-

ге. Сейчас в городе работает 12 точек, но их открываю не я, а стартаперы. И каждый месяц мы открываем одну-две точки по Казахстану. В ближайшие два года хотим открыть 500 точек по всей стране, а также продавать франшизу за рубежом», – поделился с «Курсивом» Адхам Умаров.

По его словам, 3 млн тенге уходят на ремонт помещения и покупку оборудования. Каждая торговая точка минимально дает в месяц 3 млн тенге, максимум – 15 млн. Средний чек составляет от 500 до 700 тенге. Бесплатной франшизы, которую сегодня предлагают молодым предпринимателям Шымкента, в Казахстане пока нет, утверждает



Адхам УМАРОВ, предприниматель

собеседник. Но с 2020 года в планах бизнесмена начать ее продавать. Стоить она будет 500 тыс. тенге.

«12 точек торгуют на 500 млн тенге в год, и число точек будет стремительно расти. Моя задача – объединить поставщиков и продавцов в единую систему.

Я выступаю как хаб», – смеется Адхам Умаров.

Бизнесмен уверен, что если делать то, к чему испытываешь склонность, заниматься тем, что нравится, все обязательно получится. Свой бизнес надо любить – это, по мнению г-на Умарова, самое важное условие для любого предпринимателя.

Немного статистики

Только из 10% желающих заняться бизнесом получают предприниматели. Через пять лет закрываются 99 предприятий из 100. Выживает 1%. Успешные предприниматели тоже банкротятся. Из 100 попыток три оказываются неудачными.

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.



Сертификат эксплуатанта РК Комитета Гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/038 от 28.06.2017

ОТРАСЛЬ

Мед – если есть, то его сразу нет

Об отсутствии культуры потребления меда, проблемах экспорта произведенной казахстанскими предпринимателями продукции, равнодушии правительства к пчеловодческой отрасли и необходимости внедрения передовых технологий, – говорят сегодня эксперты.

Алем МАКСУДОВ

Экспортный потенциал

Как отмечает вице-президент Национального Союза пчеловодов Казахстана «Бал-Ара» Габит Нурадил, сегодня главная проблема отечественных пчеловодов – это сбыт продукции, причем как внутри страны, так и на зарубежных рынках. «Сейчас у нас фактически нет экспорта, наоборот идет экспансия со стороны соседних стран. Да, мы подписали меморандум с Китаем на ежегодную поставку казахстанского меда. К примеру, компания из Восточного Казахстана в прошлом году заключила контракт на поставку 14 тыс. тонн меда в Китай в течение пяти лет. Хотели бы больше, но существует немало вопросов, требующих решения», – отметил в комментариях «Курсиву» Габит Нурадил.

Одна из проблем – это технические барьеры, стоящие на пути экспорта казахстанской продукции в Поднебесную. К слову, в ВКО, обеспечивающей около 70% всего казахстанского меда, довольно серьезно относятся к вопросу. Продукту недостаточно быть просто натуральным и не содержать добавок. Ему нужно пройти сертификацию в Китае, соответствовать высоким стан-



дартам, предъявляемым китайской стороной.

«Китай очень скрупулезно подходит к этому вопросу. Недавно они определили только четыре казахстанские компании, которые будут поставлять им мед. Но мы должны осваивать и другие рынки: Индии, Пакистана, арабских стран. И там, кстати, требования гораздо ниже, чем у КНР», – отмечает г-н Нурадил.

Как сообщают предприниматели, китайцы, очень любящие натуральный казахстанский мед, готовы платить хорошие деньги. Килограмм качественного продукта в Пекине стоит \$55. Но сегодня таможенная цена для

казахстанских производителей – 1 тыс. тенге за килограмм меда.

Сейчас наша страна производит около 12 тыс. тонн меда в год. Тогда как, по словам эксперта, в советское время Казахстан по производству меда занимал четвертое место в СССР после России, Украины и Беларуси. Казахский мед в количестве до 50 тыс. тонн в год экспортировался в Японию, Южную Корею и Германию. Очевидно, что если бы сегодня мы достигли хотя бы половины от этих показателей, то пчеловодческая отрасль в стране была бы совсем на другом уровне.

Однако, согласно статданным, показатели экспорта и импорта

резко снижаются. Так, в 2015 году Казахстан экспортировал 249 тонн меда на сумму \$537,6 тыс., импортировал 338,6 тонн меда на сумму \$757,3 тыс. Но в уже в 2016 году показатели экспорта и импорта изменились. В страну было ввезено 236,9 тонн меда на сумму \$607,1 тыс., вывезено – 162,4 тонны меда на сумму \$234,8 тыс. В 2018 году экспортировано 129 тонн меда на сумму \$513,2 тыс. импортировано 128 тонн на сумму \$367,2 тыс.

Некультурные мы...

Из вопроса по расширению рынка сбыта вытекает еще одна немаловажная проблема – культура потребления меда. «Сегодня

житель нашей страны в среднем потребляет до 50 граммов меда в год. Это очень мало. В Европе и других странах этот показатель в разы выше. Если у нас каждый человек в год будет потреблять хотя бы до 1 килограмма меда, то и отрасль будет развиваться, и люди станут меньше болеть. К сожалению, казахстанцы не понимают, что лучше потреблять натуральный продукт, защищающий организм от инфекционных и других заболеваний, и таким образом экономить, нежели потом покупать дорогостоящие лекарства», – говорит г-н Нурадил. Численность населения Казахстана составляет 18,8 млн человек. И если бы каждый казахстанец потреблял в год до 1 килограмма меда, то и рынок сбыта внутри страны вырос бы от чуть более 700 тонн до более 18 млн тонн меда в год. Как отмечает эксперт, казахстанский мед собирается в основном на дикоросах, и поэтому это уникальный продукт, который пользуется бы большим спросом на зарубежных рынках.

Согласно исследованиям международных агентств, самым высоким спросом мед пользуется в Китае (20%) и США (14%). По данным FAO, Европейский союз также является крупным потребителем натурального меда – среднегодового его потребление составляет 0,70 кг на душу населения. Анализ продовольственной и сельскохозяйственной международной организации на 2014 год показывает, что на ЕС пришлось 49% мирового импорта меда (или 309 084 тонны импортированного натурального меда).

Помощь не помешала бы

Проблемных вопросов в отрасли действительно немало.

Не самый прибыльный, зато честный бизнес

Чтобы запустить пасеку, необходимо 4–5 млн тенге

Согласно статданным, в Восточном Казахстане рентабельность реализации меда превышает 86%. Но в Республиканской палате пчеловодства считают, что цифра завышена. Пчеловоды рассказали «Курсиву» о реальном положении дел в отрасли и посчитали, как быстро окупаются вложения в медовый бизнес.

Оксана СОСНОВСКАЯ, Алтай

Сказочная рентабельность

В департаменте статистики ВКО озвучили финансовые показатели сельскохозяйственного производства. Судя по данным, лучше всех идут дела у пчеловодов: рентабельность от реализации меда по итогам прошлого года составила 86,3%. С цифрой не согласны в Республиканской палате пчеловодства.

«Если бы рентабельность была такой сказочной, все бы стали пчеловодами. Данный показатель зависит от реализационной цены. Высокий процент можно получить, если брать таможенные цены. Но на экспорт выходят единичные хозяйства», – поясняет «Курсиву» представитель палаты, глава КХ «Пасека» Валерий Касымбаев.

При поставке за рубеж килограмм меда, по данным пчеловодов, стоит от тысячи тенге. На внутреннем рынке закупочная оптовая цена – 600 тенге. С ее учетом, как отмечает глава «Пасеки», рентабельность продаж составит около 30%.

В палате считают, что пчеловодство при современных условиях сложно отнести к легкому бизнесу, который приносит стабильно высокий доход. Скорее это тяжелый труд, впрочем, позволяющий заработать на жизнь.

«За последние десятилетия мед обесценился. В советское время фляга меда стоила 150–200 рублей. Не каждый зарплату хватил бы. Сегодня ее цена – 30–40 тыс. тенге при среднем заработке

в 150 тыс.», – отмечает Валерий Касымбаев.

Законсервированные ценны

Супруги-пчеловоды Злата Скуратова и Владислав Зеленский, владельцы КХ «Пчелник», вспоминают, что радовались несколько лет назад оптовой цене, поднимавшейся до 600 тенге.

«Но расценки на мед снова законсервировались. Зато цены на пчелоинвентарь за эти годы поднялись на 30–40%, на лекарства для пчел – на 50–100%. Можно продать мед и дороже, если самому встать за прилавком на рынке. Хотя мы и так замечаем, что покупательская способность людей снизилась», – рассказывает Злата.

Несмотря на сложности с реализацией продукции, супруги не планируют отказываться от медового бизнеса. Говорят, что нашли дело по душе. Пчелник, где сегодня держат 500 пчелосемей, работает около 13 лет.

Злата и Владислав говорят, что в первые годы несли большие потери из-за отсутствия опыта. Пчеловодческие курсы дали теоретические знания, но на практике, в условиях переменчивого климата и проблем с экологией, все получалось не так просто, как на бумаге. Учиться приходилось на своих ошибках: пчелы плохо выходили из зимы, сильно роились, не сразу удалось вывести породу.

«В нашем бизнесе сложно спрогнозировать рентабельность. В среднем один улей дает флягу меда (50 кг), но многое зависит от внешних факторов. За все время работы у нас был один успешный год, когда с улья мы снимали по 70 кг меда. Но в другие годы собирали лишь по 30 кг с улья, тогда мы с трудом покрывали свои затраты», – делятся опытом предприниматели.

Скуратовы-Зеленские большую часть полученных от продажи меда средств до сих пор

вкладывают в развитие пасеки. Удалось обеспечить себя необходимым инвентарем, оформить три земельных участка. По мнению супругов, для пчелиного бизнеса нормально первые 10–15 лет вкладывать деньги в дело, только предвкушая реальную отдачу.

В тандеме с природой

Аблайкан Касенев занимается пчеловодством уже более 30 лет. Начинать как любитель, поставив всего два улья, позднее пасека стала единственным делом. Сегодня в его хозяйстве держат 400 пчелосемей.

«Пчеловодство – не самый прибыльный, зато самый честный бизнес. На жизнь зарабатываешь своим трудом, а не перепродажей и спекуляцией. Еще один плюс – ни от кого не зависишь, большую часть времени проводишь на природе», – говорит г-н Касенев.

По его мнению, именно из-за того, что выхода в плюс обычно

приходится ждать несколько лет, молодежь неохотно идет в пчеловодство, предпочитая более прибыльную торговлю.

Прозрачный расчет

Вместе с Аблайканом и другими главами пчеловодческих хозяйств «Курсив» рассчитал, сколько нужно средств на закупку медового бизнеса с нуля и как скоро пчелы начнут приносить хозяину вместе с нектаром реальный доход.

По словам глав крестьянских хозяйств, раньше профессиональными пчеловодами считались те, кто держал на пасеке 50 пчелосемей. Сейчас из-за сложившихся цен меньше ста ульев ставить нерентабельно.

«Посчитать затраты несложно. На пасеке все прозрачно. Берем на сто пчелосемей ульетару – это 1,7 млн тенге, пчелопакеты – это еще 1,4 млн тенге. С учетом дополнительного инвентаря и медогонок выйдет более 4 млн.

Помимо решения проблем с рынком сбыта, по словам Габита Нурадила, было бы неплохо вновь вернуть практику возмещения части расходов, понесенных субъектом АПК при инвестициях. Но сегодня, как отмечает эксперт, согласно Перечню направлений и нормативов субсидирования Министерства сельского хозяйства РК, поддержка оказывается лишь тем, кто занимается селекционной и племенной работой с пчелами.

Между тем повышение эффективности уровня отрасли требует гораздо меньше бюджетных расходов и может дать положительный социальный и экономический эффект в краткосрочной перспективе, в том числе путем роста уровня занятости населения в регионах. По сравнению с другими отраслями сельского хозяйства пчеловодство менее трудоемко, им могут заниматься разные категории населения: от пенсионеров до подростков.

Для сравнения: согласно исследованиям международных организаций, в том же Китае, который является мировым лидером по производству (450 тыс. тонн меда) и экспорту меда, количество пчелосемей достигает 9 млн, при этом большая часть их аккумулирована у пчеловодов-любителей. Но государство не оказывает напрямую финансовую поддержку производителям, финансируя лишь ветеринарные службы, разведение новых научных разработок и подготовку квалифицированных специалистов. Вместе с тем мед в КНР не облагается налогами, что благоприятно влияет на развитие отрасли в стране.



Фото: Kosolovsky

Страховка для пчелы

На пасеках отмечают, что, как и в любой отрасли сельского хозяйства, в пчеловодстве много форс-мажоров. Показательный пример – массовый мор пчел в регионах России.

«Мы такие же колхозники, как земледельцы, но им страховые компании позволяют страховать посевы, а нам наших пчел – нет. В итоге, если случится беда, останемся один на один со своим горем и будем вынуждены все начинать с нуля», – говорит Злата Скуратова.

По мнению пчеловодов, для качественного скачка в отрасли и привлечения в нее молодежи нужна господдержка. Сегодня государство, как поясняют в палате пчеловодства, субсидирует только селекционно-племенную работу на промышленных пасеках. Начинающие хозяйства остаются за бортом этой помощи. Более результативно, как считают пчеловоды Востока, было бы выделять субсидии на произведенный товар.

Нефтегазовое машиностроение в тренде

Что ждет отечественных производителей в 2021 году?

После обретения независимости Казахстаном и с ростом объемов добычи нефти и газа была поставлена задача – развивать сферу нефтегазового машиностроения. Сегодня ее представляют более сотни крупных и средних предприятий по всей республике. Между тем до 50% выручки, полученной от экспорта казахстанского сырья, тратится на закуп машиностроительной продукции за рубежом. Что мешает отечественным машиностроителям покрывать потребности страны, выяснял «Курсив».

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

В Мангистауской области машиностроительных производств (крупных и малых) несколько десятков, практически все они ориентированы на нефтяную отрасль. Одно из них – АО «Каскор-Машзавод», основанное в 1990 году. Долгое время здесь выпускали печи и емкости для молочной продукции. Они шли на экспорт в Беларусь и Украину. Доля рынка была небольшая, и в 2010 году от выпуска этой продукции отказались. Было решено работать на нефтянку, но на одном сварочном цехе бизнес построить не удалось. В 2014 году предприятие оказалось на грани банкротства.

«В 2015 году наняли риск-менеджеров. Когда я пришел на завод, реализация продукции не достигала до 600 млн тенге, а в прошлом году мы реализовали уже на 8 млрд тенге. За несколько лет объемы выросли в 10–12 раз. В этом году планируем реализовать продукции на 14–15 млрд тенге», – рассказал «Курсиву» председатель правления АО «Каскор-Машзавод» Булат Архаров.

Лет десять назад завод получил патент на устьевые подогреватели и тогда же начал их выпускать. Теперь такое оборудование используют на казахстанских месторождениях почти повсеместно. Сейчас на производстве изготавливают трубы для добычи нефти, насосно-компрессорные трубы (НКТ), обсадные трубы и штанговые глубинные насосы. Основные покупатели – крупные нефтегазодобывающие компании региона. Но даже их

потребность завод на 100% покрыть пока не может.

«К примеру, если потребность в бесшовной трубе у нефтяников области составляет около 100 тыс. тонн в год, то мы закрываем лишь 30 тыс., еще 60 тыс. поставляет Павлодар, остальное импортируют из России. Но, я думаю, через несколько лет мы сможем полностью покрывать эту потребность самостоятельно», – добавил Булат Архаров.

Если еще в прошлом году объем выпущенной заводом продукции составлял 25 тыс. тонн, то к концу уже нынешнего года с учетом всех заказов он должен достигнуть 37 тыс. тонн. Такой рост вызван увеличением потребления нефтяных предприятий. К примеру, только потребность по бесшовным трубам в Мангистауской области за три года выросла на 50%.

«Сейчас мы устанавливаем новую линию по производству НКТ. Это позволит увеличить производственную мощность в два раза», – отмечает председатель правления АО. По его словам, чтобы идти навстречу потребностям и проблемам нефтяников, на заводе изучают рынок и модернизируют продукцию. Так, в прошлом году совместно с китайскими партнерами был запущен новый проект по выпуску специальной НКТ с защитным покрытием, которая прослужит в три раза дольше, чем обычная труба.

В 2015 году убытки компании составляли 88 млн тенге, но спустя год удалось выйти в небольшой плюс – всего в 2,4 млн тенге. В 2017 году прибыль составила уже 341 млн тенге, а в прошлом – 908 млн тенге. В данный момент предприятие ожидает инвестиций для модернизации завода, которая обойдется примерно в 200 млн евро.

«Бюджет построен большой завод на базе нашего предприятия, и тогда даже то, что сейчас производится в России, мы будем изготавливать здесь», – уверен Булат Архаров.

Будущее туманно?

Несмотря на все успехи предприятия, г-н Архаров признает, что отрасли машиностроения в Казахстане приходится нелегко. Это огромные риски для инвестиций, большая конкуренция и «весьма туманное будущее».

«Если к 2021 году уберут все преференции для казахстанских компаний, то на рынок хлынут российские и китайские товаропроизводители», – считает Булат Архаров.

Павел Беклемишев, член правления Союза машиностроителей Казахстана: «К 2021 году у нас не должно быть страновых преференций. Но могу сказать, что не такие уж сейчас и большие преференции у отечественных производителей. Во многих случаях для иностранных компаний они выше, чем для казахстанских».

Говоря о последствиях, он привел пример – потребности Казахстана в бесшовной трубе (она используется не только в нефтянке) на сегодня – 400 тыс. тонн, но все заводы страны, по словам эксперта, этого объема не могут обеспечить. В то же время у Челябинского трубопрокатного завода есть два предприятия, каждое производительностью по миллиону тонн. Они запросто могут поглотить наши производства и оставить казахстанские компании без заказов, уверен г-н Архаров.

В свою очередь член правления Союза машиностроителей Казахстана Павел Беклемишев отмечает, что в 2021 году могут быть отменены преференции, базирующиеся на так называемой оценке уровня казодержания. Это связано с обязательствами, которые были возложены на Казахстан при вступлении в ВТО.

«К 2021 году у нас не должно быть страновых преференций. Но могу сказать, что не такие уж сейчас и большие преференции у отечественных производителей. Во многих случаях для иностранных компаний они выше, чем для казахстанских», – говорит в интервью «Курсиву» Павел Беклемишев. По его словам, сейчас три гиганта – ТШО, НККОК и КПО, которые обеспечивают до 70% от всего объема добычи нефти в стране, могут завезти оборудование из-за рубежа без НДС и таможенных пошлин. С наступлением 2021 года они от этого права не откажутся.

При этом представитель союза машиностроителей отмечает, что через два года никаких глобальных изменений для отечественных компаний не предвидится.

«Казахстанские товаропроизводители и сегодня работают в

очень невыгодных условиях, и считаю, что мы имеем право и должны продолжать бороться за повышение доли казодержания. Причем не столько путем установления каких-то преференций, а проводя политику развития собственных товаропроизводителей, создания равных условий с иностранными поставщиками», – говорит г-н Беклемишев.

Золотая жила

Сегодня нефтегазодобывающая отрасль – это настоящий клондайк для большинства предприятий машиностроения. Особенно четко такая тенденция прослеживается в Мангистау, где на нефтянку ориентированы не только машиностроительные предприятия, но и многие производства обрабатывающей промышленности. При этом специалисты отмечают основную проблему предприятий нефтегазового машиностроения в области – это высокая зависимость от заказов нефтегазовых компаний, которые, в свою очередь, связаны с конъюнктурой мировых цен на нефть. К слову, потребности отрасли предприятия региона закрывают не полностью. Такая же картина, по словам экспертов отрасли, наблюдается и по всему Казахстану.

«Сказать, насколько потребности нефтяников покрываются казахстанскими товаропроизводителями, невозможно, так как эти потребности из года в год разные. Есть текущие, понятно, что в какие-то годы они возрастают или глубокой реконструкции», – отмечает Павел Беклемишев. Долгосрочные перспективы у нефтегазового машиностроения есть, уверен спикер. Даже с учетом сокращения добычи нефти и уменьшения ее запасов.

«Нельзя говорить о том, что машиностроители, которые сегодня ориентированы на нефтегазовое оборудование, через 20–30 лет останутся без работы. Многие из них не завязаны только на нефтянке, у них есть и другие направления деятельности», – считает г-н Беклемишев.

По его словам, даже будучи нацеленными на узкую конкретную номенклатуру, они могут и обязаны будут потом перепрофилироваться, используя существующие технологические возможности.

Обсудят на форуме

Текущее состояние, проблемные вопросы и перспективы развития отрасли машиностроения в середине сентября обсудят на Форуме машиностроителей Казахстана в Нур-Султане. В столицу съедутся более тысячи участников.

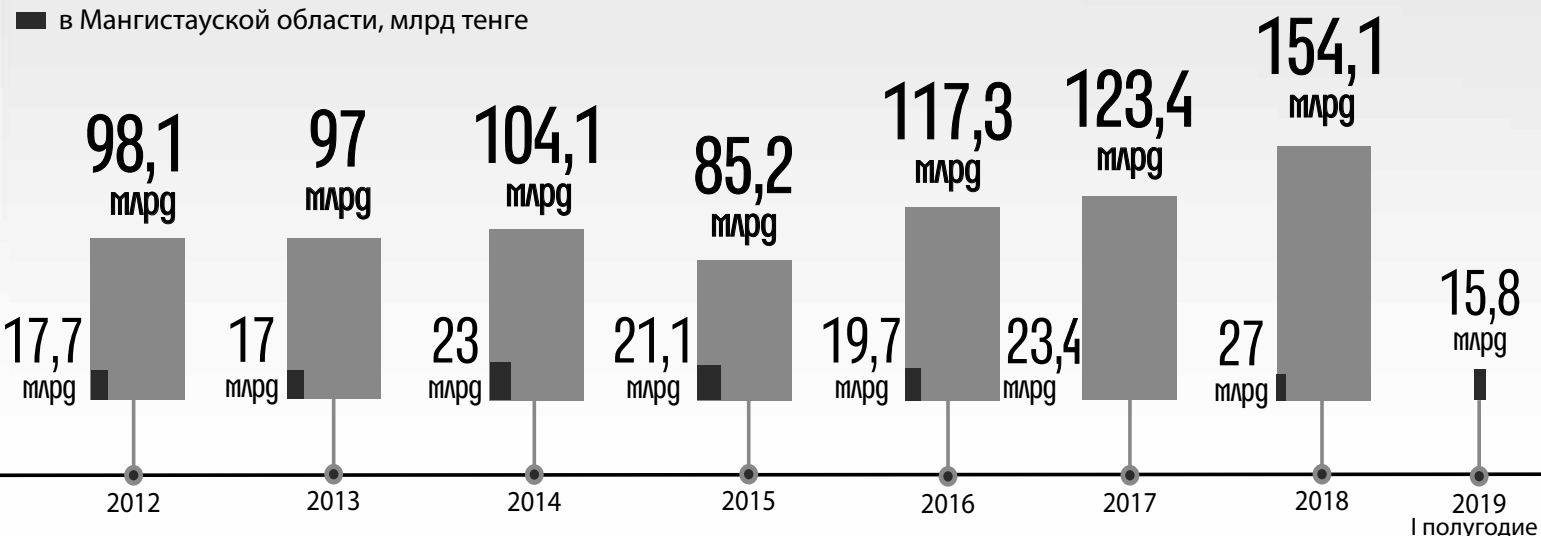
«Сегодня значительную часть казахстанского сырья мы экспортируем, получаем экспортную выручку и до 50% этой выручки тратим на закуп машиностроительной продукции за рубежом. Это очень большие затраты, по сути мы кормим чужую экономику. Я далек от мысли, что мы полностью сможем закрыть свои потребности, но какие-то серьезные позиции в этом объеме мы должны покрывать», – говорит Павел Беклемишев.

К слову, объемы импорта машиностроительной продукции весьма солидные. Страна завозит ее в отдельные годы на сумму до \$25 млрд, причем в эту сумму входит только продукция. В то же время отечественные машиностроительные предприятия производят продукцию и оказывают разного рода услуги на \$3 млрд. «Отечественный рынок потенциально очень большой. И есть чем заниматься и что развивать. Мы должны сами себя обезопасить, ведь, случись что-то в соседних странах, мы можем остаться без машин и оборудования», – заключил представитель Союза машиностроителей Казахстана.

Объем продукции предприятий по производству машин и оборудования

■ в Казахстане, млрд тенге

■ в Мангистауской области, млрд тенге



По данным Комитета по статистике МНЭ РК
По данным управления индустриально-инновационного развития Мангистауской области

ОБЩЕСТВО

Не Фаберже, но денег стоит

Что мешает превратить яйца рачка в цель инвестиций?

Ценный обитатель казахстанских соленых озер мог бы стать залогом успешного отечественного бизнеса. Но чаще упоминается в криминальных сводках как объект хищений для продажи по бросовой цене.

Марина ПОПОВА, Павлодар

Вокруг крошечных ракообразных кипят нешуточные страсти. А все потому, что после особой переработки полученный продукт может стоить сотни долларов.

Известные зарубежные компании Израиля, Италии, Испании и Китая используют экстракты из *Artemia salina* в создании наружных и инъекционных косметологических средств для антивозрастной терапии. Кремы или сыворотки, которые изготавливают на основе такого биосырья, оказывают визуальный эффект, сравнимый разве что с инъекциями ботокса.

Бой не на кулаках

В Павлодарской области 18 августа произошел громкий скандал на соленом озере Маралды. Согласно информации регионального департамента полиции, охранники задержали браконьера с двумя мешками цист рачка *Artemia salina*. Это и послужило поводом для дальнейшего конфликта, который вспыхнул между жителями села Жылыбулак и сотрудниками охранного агентства, оказывающего услуги арендатору водоема.

Выяснение отношений переросло в драку. Люди в форме применили служебные травматические ружья с резиновыми пулями. Чтобы остановить противостояние, на место прибыли сотрудники СОБРа. В областную больницу за медицинской помощью обратились пятеро сельчан, после оказания первой помощи они были отпущены домой.

Начато досудебное расследование по признакам состава преступлений, предусмотренным ст. 389 УК РК – «самоуправство», ст. 200 – «угон транспортного средства», ст. 252 УК РК – «превышение полномочий служащими частных охранных служб».

Не убивай, не кради

Браконьерство не редкость не только в Павлодарской области. В Северо-Казахстанской области полиция также борется с нелегальной добычей рачка на



Квота на добычу рачка *Artemia salina* в Павлодарской области (тонны)

2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
685	651	807	819	820	1365	1116

соленых озерах. Так, у жителя одного из сел Мамлютского района в ходе совместной операции природоохранной прокуратуры и полиции было изъято почти 4 тонны грунта с цистами *Artemia salina*. Ущерб государству оценили в сумму почти 500 тыс. тенге. В другом случае полицейские выявили факт незаконной добычи 24 тонн сырья, которое из СКО везли в Павлодарскую область.

Полной картины по состоянию всех соленых озер на предмет наличия в них рачка сегодня в Казахстане нет. Паспортизация одного озера обходится бюджету в примерно 1 млн тенге. Причем, по данным специалистов отдела животного мира и лесного хозяйства управления недропользования, окружающей среды и водных ресурсов Павлодарской области, не в каждом соленом водоеме эта живность есть.

Artemia salina может выжить только в очень соленой воде: до 300 грамм соли на литр. Подходит то или иное озеро для промышленной добычи, можно решить только в августе, когда испаряется влага и предстает реальная картина. Тем не менее

единственный способ искоренить браконьерство, получать налоги и контролировать объем добычи – это передача водоемов в аренду бизнесу.

До глубокой переработки далеко

В 2017 году павлодарское ТОО «СтройБиоРесурс» приняло участие в конкурсе по закреплению соленых озер, в том числе и Маралды. Выиграли. Но спустя несколько месяцев итоги конкурса были оспорены в суде. Из 42 озер, выставленных на конкурс, только два заинтересовали Комитет лесного хозяйства и животного мира Минсельхоза. Поводом стало обращение в министерство физических лиц о якобы допущенных нарушениях в ходе процедуры конкурса по закреплению рыбохозяйственных водоемов Павлодарской области. Областной суд признал, что озера Маралды и Кызылжак были неправомерно переданы в пользование предпринимателю, решившему заниматься добычей цист *Artemia salina*. Судья судебной коллегии по гражданским делам Верховного суда РК под-

держала требование ведомства о расторжении договоров, отказав в пересмотре дела. Несмотря на то, что суд отменил решение конкурсной комиссии, бизнес озера не покинул, приостановив лишь добычу. В силе осталось постановление областного акимата по закреплению водоема за ТОО. Компания воспользовалась этим правом, выставив охрану вдоль озера.

Как сообщил «Курсиву» руководитель предприятия Артур Даноян, сегодня озеро Маралды закрепили за ТОО на 42 года для его разработки.

«В этом году отстояли право заниматься этим бизнесом. Пока квоту на добычу рачка мы не получили, надеемся решить этот вопрос до конца года. Сегодня мы только охраняем озеро, не даем другим собирать цисты, причем делаем это все время, пока велись судебные разбирательства», – говорит спикер.

Бизнесмены имеют на руках необходимые материалы по исследованию озера, биологическое обоснование с указанием возможного объема добычи, ежегодно порядка 8 млн тенге

вкладывают в научные изыскания. По данным специалиста ТОО «Научно-производственный центр рыбного хозяйства» Жанар Мажубаевой, в Казахстане только добывают обитателя соленых озер и реализуют за пределы страны по низкой цене. Речь идет о 3–4 тыс. тенге за кг. В Европе сухое и упакованное яйцо реализуется по цене \$100 за кг.

«Появились компании, которые наладили промышленную переработку рачка. Они чистят, сушат продукт, как положено, и реализуют потребителям», – сообщила спикер «Курсиву».

Станет ли яйцо яйцедолларом?

В 2015 году нынешний министр энергетики Канат Бозумбаев, будучи акимом Павлодарской области, говорил о необходимости наладить экспорт этой продукции.

«Данный биоресурс обладает ценными свойствами за счет высокого содержания белка и широко используется в рыбоводстве, в кормопроизводстве, медицине, производстве пищевых добавок и биопрепаратов. Его переработка может стать интересным предложением для инвесторов и одним из экспортных направлений региона, и в следующем году

мы надеемся вывести этот бизнес из тени», – заявил глава региона в ходе инвестфорума.

Впрочем, чтобы привлечь инвестора, его необходимо заинтересовать. Дело в том, что у каждого вида рачка, обитающего в том или ином озере, свои биологические свойства. Чтобы заинтересовать маркой, качеством и ценой, необходимо определиться с привлекательностью товара и рынком сбыта, а потом рассчитывать на инвестиции.

В 2017 году аким СКО Кумар Аксакалов предложил организовать добычу рачка в промышленных масштабах.

«Я уже полгода слышу про *Artemia salina* в Кызылжарском районе и инвесторов. Но кроме разговоров ничего не продвигается. Вместе с тем это доходный вид бизнеса, которым можно заниматься. В Алтайском крае это поставлено на промышленную основу. Они получают до 3,5 млрд тенге только от реализации *Artemia salina*. В Китай его везут», – отметил аким региона на совещании.

По информации регионального управления индустриально-инновационного развития, до конца текущего года планируется сдать одну из трех линий по переработке рачка *Artemia salina*. Строительство завода стоимостью около 1 млрд тенге в Петропавловске стартовало в начале 2018 года. На предприятии предусмотрено установить линии по переработке и фасовке рачка – до 3 тыс. тонн в год, по переработке рыбы – до 5 тыс. тонн в год и по производству кормовых добавок в стартовый корм для птицефабрик с объемом переработки 5 тыс. тонн в год.

В Павлодарской области 36 соленых озер закреплены за 12 недропользователями. По данным специалистов управления недропользования, окружающей среды и водных ресурсов, квота на добычу год от года растет. Если в 2013 году она составляла 685 тонн, то в текущем году – 1,1 тыс. тонн. Увеличение объемов добычи происходит за счет ввода в промышленный оборот новых озер. Недропользователи ежегодно оплачивают добычу цисты по единому коэффициенту. В прошлом году бюджет региона получил порядка 138 млн тенге, в текущем перечислит 127 млн тенге. Павлодарская область занимает лидирующую позицию в Казахстане по объемам промышленной заготовки цист – до 60% от общего объема по республике.

МНЕНИЕ



Марат БЕКЖАНОВ, генеральный директор МОО «Solva»

Очевидно, что любая новая технология влечет за собой и новые угрозы. В то же время отказаться от естественного технологического прогресса нельзя. Поэтому не удивительно, что сегодня пользователи все чаще задаются вопросом, как полностью обезопасить себя от хакерских действий.

Инструменты мошенников

Социальная инженерия – это мощный инструмент, основанный на социологии и психологии, который помогает добиваться необходимых действий от человека или группы людей и получать ожидаемый результат. Разумеется, с ее помощью, в принципе, можно совершать и безобидные, или даже полезные для общества действия, но все же, как правило, такими методами пользуются мошенники.

Взломай меня, если сможешь

Одним из самых распространенных типов является претекстинг. Это ряд действий, которые осуществляются по предварительно разработанному сценарию. Результатом претекстинга становится получение от жертвы необходимых данных или совершение ею определенных действий, которые в конечном итоге приводят к утечке информации. Зачастую этот вид социальной инженерии предполагает использование средств связи, таких как телефон, Skype, голосовая связь в мессенджерах. Для осуществления претекстинга злоумышленнику необходимо располагать некоторой информацией о жертве: имя, должность, дата рождения, работодатель и другое. Таким образом мошенники втираются в доверие, усыпляют бдительность, а затем получают необходимую информацию.

О таком методе, как фишинг, многие наверняка слышали – это техника мошенничества в интернете, направленная на получение конфиденциальной информации пользователей. Как правило, это логины и пароли для авторизации в различных системах, таких как онлайн-банкинг. Главным видом фишинговой атаки является электронное письмо, отправленное жертве, которое представляет собой поддельное сообщение от платежной системы или банка. В

таком письме содержится форма для ввода персональных данных: логина, пароля, кода CVV и другой информации или ссылка на web-страницу, где располагается такая форма.

Еще один излюбленный хакерами вид социальной инженерии – троянский конь. Эта техника основана на психологии человека и таких природных качествах, как любопытство, страх или другие непреодолимые чувства и эмоции. Так же, как и в случае с фишингом, чаще всего злоумышленники отправляют жертве мошенничества электронное письмо. Однако в этом случае это письмо с обновлением программного обеспечения, антивируса, подтверждением денежного выигрыша, комментарием на коллегу и т. п. В действительности к письму прилагается вредоносный вирус, который после запуска на компьютере занимается сбором персональных данных и другой необходимой для мошенничества информации.

Следующий вид социальной инженерии – ви про кво, то есть «услуга за услугу». Используя данную технику, мошенники связываются с жертвой по электронной почте или корпоративному телефону. Они могут, выдавая себя за специалиста технического отдела компании, сообщить о неполадках в работе корпоратив-

ной системы. Затем злоумышленники удаленно инструктируют жертву, тем самым побуждая ее совершать ряд действий, направленных на установку вредоносного программного обеспечения на компьютер, чтобы опять же получить доступ к необходимой информации.

Метод «дорожное яблоко» представляет собой адаптацию того же троянского коня, но предполагает установку вредоносного ПО через использование съемных носителей, таких как флэш-накопители. Как правило, злоумышленники подбрасывают такую флэшку в общедоступных местах на территории компании: на парковке, в наиболее посещаемых местах общепита. Все это делается для того, чтобы спровоцировать жертву на использование устройства. На него может быть нанесена интригующая надпись, например «данные о продажах» или «зарплата сотрудников».

Как защититься?

Если говорить о корпоративных угрозах, то основным способом противодействия является инструктаж и обучение персонала. Все сотрудники компании должны быть осведомлены об угрозах в случае раскрытия персональной и конфиденциальной информации о компании

и о способах предотвращения утечки данных. У каждого работника, обладающего доступом к информации, должны быть инструкции о том, как и на какие темы можно общаться с любым собеседником, какую информацию можно предоставлять для службы технической поддержки, как и что должен сообщить коллега для получения тех или иных данных.

Весь персонал должен знать, что пользовательские учетные данные являются собственностью компании и не могут разглашаться, даже если сотрудники думают, что сообщают информацию коллеге. В обязательном порядке при приеме на работу с сотрудниками должна проводиться работа по повышению знаний об информационной безопасности. Должны быть прописаны все соответствующие регламенты и инструкции по поведению в той или иной ситуации, связанной с потенциальной утечкой информации.

Крайне важно, чтобы на всех компьютерах сотрудников компании было установлено лицензионное программное обеспечение и актуальные антивирусные программы. Это позволит снизить риск утечки данных при возможных фишинговых и других хакерских атаках. На этом я бы хотел акцентировать внимание, так как использование нелицензированного ПО с

целью сомнительной экономии является одной из главных особенностей казахстанского малого, а зачастую и среднего бизнеса. На сегодняшний день это можно считать одной из главных уязвимостей. Причем проблема касается не только корпоративного сегмента, но и пользователей в целом.

Что же касается личной защиты и риска потерять денежные средства с персональных банковских счетов, то опять же не обязательно отказываться от удобных сервисов, блокировать банковские карты для совершения онлайн-платежей или предпринимать другие радикальные меры. Существует возможность установления лимитов на онлайн-операции или открытия дополнительной карты для подобных платежей, на которую опять же можно переводить необходимую сумму денег без риска потерять всю зарплату.

Помимо этого, стоит обращать пристальное внимание на авторитет компании, онлайн-сервисом которой вы пользуетесь.

Развивая свою финансовую онлайн-платформу, мы хорошо понимаем, что уважающая себя компания придает огромное значение защищенности системы и всех совершаемых операций от действий злоумышленников, обращает на это самое пристальное внимание и постоянно совершенствуется.