



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
АРБИТРАЖ  
ДЛЯ ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
АНАЛИЗИРУЙ ЭТИМ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:  
БИЗНЕС НЕБЫСТРОГО  
ПРИГОТОВЛЕНИЯ

стр. 9

LIFESTYLE:  
ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ ЖЕНЩИНЫ  
НОСЯТ ПЛАТЬЯ

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

## Что показал первый митинг феминисток в Алматы

Впервые в истории Казахстана феминистское движение KazFem получило разрешение на митинг и провело его 28 сентября.

Георгий КОВАЛЕВ

Митинг феминисток проявил весь спектр эмоций, которые общество испытывает к организованному женскому движению. Были явные угрозы, нереализованные благодаря бдительности полиции, которая отсекала агрессивно настроенных визитеров. Была поддержка тех, кто пока не находит в себе сил и уверенности заявить о своих правах вслух, но пишет об этом в социальных сетях.

Митинг показал, что фемдвижение в стране не просто выжило в агрессивной среде, но впредь будет пользоваться отдельным вниманием государства. Президент Токаев уже доказал это, предприняв ряд практических мер. Он ужесточил наказание за насилие над детьми и обещал до конца года ужесточить ответственность за насильственные преступления против женщин. Это очевидные сигналы о том, что государство намерено прекратить практику апеллирования к патриархальным порядкам в делах, требующих холодного правового анализа и неизбежного наказания.

> стр. 11



Фото: Офелия Жакаева

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 3 7019



Фото: Shutterstock/DinhR10

## Ключ за старт

Почему с «Байконура» проще улететь в космос, чем переночевать

Последний пилотируемый пуск с Байконура в этом году привлек 2 тыс. туристов, а вместе с ними и наследного принца Абу-Даби и высоких лиц из правительства Казахстана.

Руслан САГИЕВ

Небывалый ажиотаж спровоцировал большой спрос на туристические объекты, из-за чего состоятельным персонам пришлось ютиться в отелях, чей потенциал «три звезды».

Байконур и «Байконур» – город и космодром – получили добро

на развитие туризма только в 2016-м. С тех пор поток желающих побывать на космических пусках только растет. Поскольку туристическая инфраструктура здесь только развивается, в дни пилотируемых пусков и, соответственно, наплыва посетителей возникает конкуренция со стороны клиентов за места в

гостинице поуютнее – обеспеченные туристы готовы перебивать номера, переплачивая до \$1 тыс. с человека за ночь. Но деньги решают не все, и в патовых ситуациях даже очень состоятельным туристам приходится соглашаться на весьма скромные условия проживания.

> стр. 5

## Казахстан попросил у инвесторов миллиард

Агентство Bloomberg сообщило со ссылкой на неназванные источники, что правительство Казахстана предъявило акционерам международного консорциума «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) финансовые претензии на \$1 млрд.

Олег ЧЕРВИНСКИЙ

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» – международный консорциум (его акционеры Epi – 29,25%, Royal Dutch Shell Plc – 29,25%, Chevron – 18, «Лукойл» – 13,5% и «КазМунайГаз» – 10%) – работает на месторождении Карачаганак с 1997 года на основе окончательного соглашения о разделе продукции. Механизм соглашений о разделе продукции (СРП) в последние годы активно критикуется общественностью в тех странах, где он применяется. Чаще всего нефтегазовые контракты по модели СРП заключались транснациональными концернами с правительствами так называемых стран третьего мира, обладающих нефтегазовыми ресурсами, но не имеющих финансов, чтобы их разрабатывать самостоятельно.

Разделительная система

Суть механизма СРП состоит в том, что инвестор полностью вкладывает необходимые средства в проект, а потом постепенно возвращает их за счет продажи добытой нефти.

> стр. 2

## Goldman Sachs споткнулся о собственную инициативу

Воплотить в жизнь задумку о «банке для масс» оказалось проблематичным. Пытаясь перезагрузить свой потребительский банк, Goldman потерял \$1,3 млрд. Более того, перестройка бизнеса ставит под сомнение репутацию фирмы, известной как «гигант финансового мира».

Liz HOFFMAN,  
Peter RUDEGEAIR,  
THE WALL STREET JOURNAL

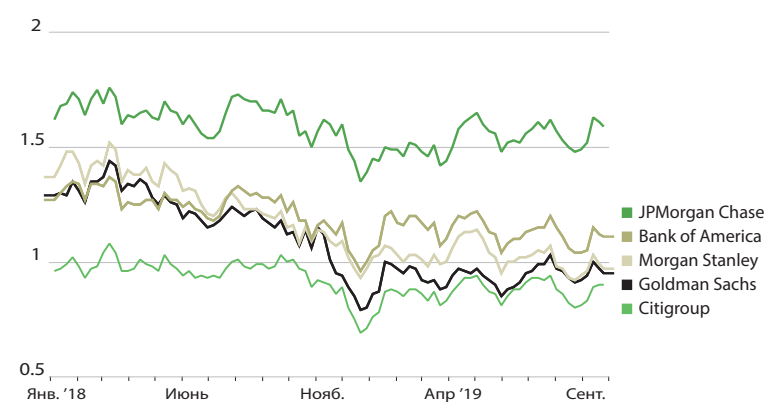
Более двадцати успешных трейдеров Goldman Sachs Group Inc. были вынуждены в прошлом году покинуть компанию, чтобы

освободить место для расширяющегося кредитного подразделения фирмы, нацеленного на потребительский рынок.

Босс новичков Харит Талвар, часто подшучивает над своим коллегой, британцем Джулианом Солсбери, предпочитающим строгие костюмы и галстуки, завязанные классическим двойным узлом «Виндзор». «Спасибо, что заработали все те деньги, которые мы сейчас тратим», – говорил он, по словам человека, который слышал эту реплику.

Сохраняя свой основной бизнес в области трейдинга и заключения сделок, Goldman начал продвигать сервис по обслуживанию сберегательных счетов и

Оценка по соотношению цены и балансовой стоимости



Примечание: Данные получены путем деления цены акций компании на ее чистые активы. Источник FactSet.

кредитных карт. И этот переход оказался не только бездонной финансовой ямой – он стал еще

и причиной возникновения вопроса о самоидентичности этого гиганта финансового мира.

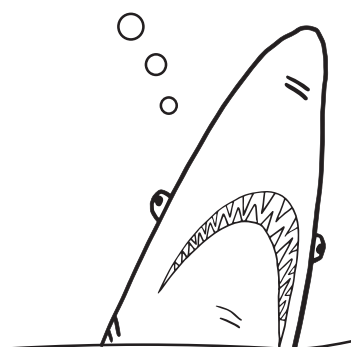
THE WALL STREET JOURNAL.

Новый потребительский банк Goldman (работает под брендом Marcus) с момента запуска в 2016 году уже потерял \$1,3 млрд. Большая часть этих денег была потрачена на приобретение стартапов и облачных хранилищ, привлечение сотен технических специалистов и строительство колл-центров в штатах Юта и Техас. При этом дела с кредитами обстоят намного хуже, чем у конкурентов.

По словам источников, Marcus запустил бизнес, не имея подразделения коллекторов, в задачи которых входила бы работа с заемщиками, допустившими просрочку, и это практически сразу привело к убыткам по кредитам.

> стр. 7

# КУРСИВ

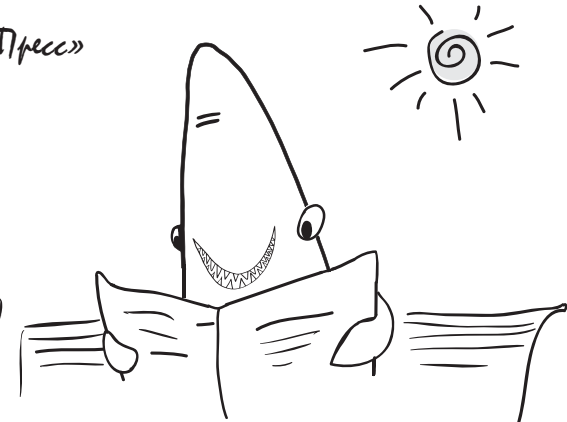


стоимость подписки «Эврика Пресс»

15138 копирца			
1 мес	3 мес	6 мес	12 мес
₸ 585	₸ 1755	₸ 3510	₸ 7020

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



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

# Арбитраж для геологоразведки

**Законодательное обеспечение геологоразведки нуждается в реформировании.**

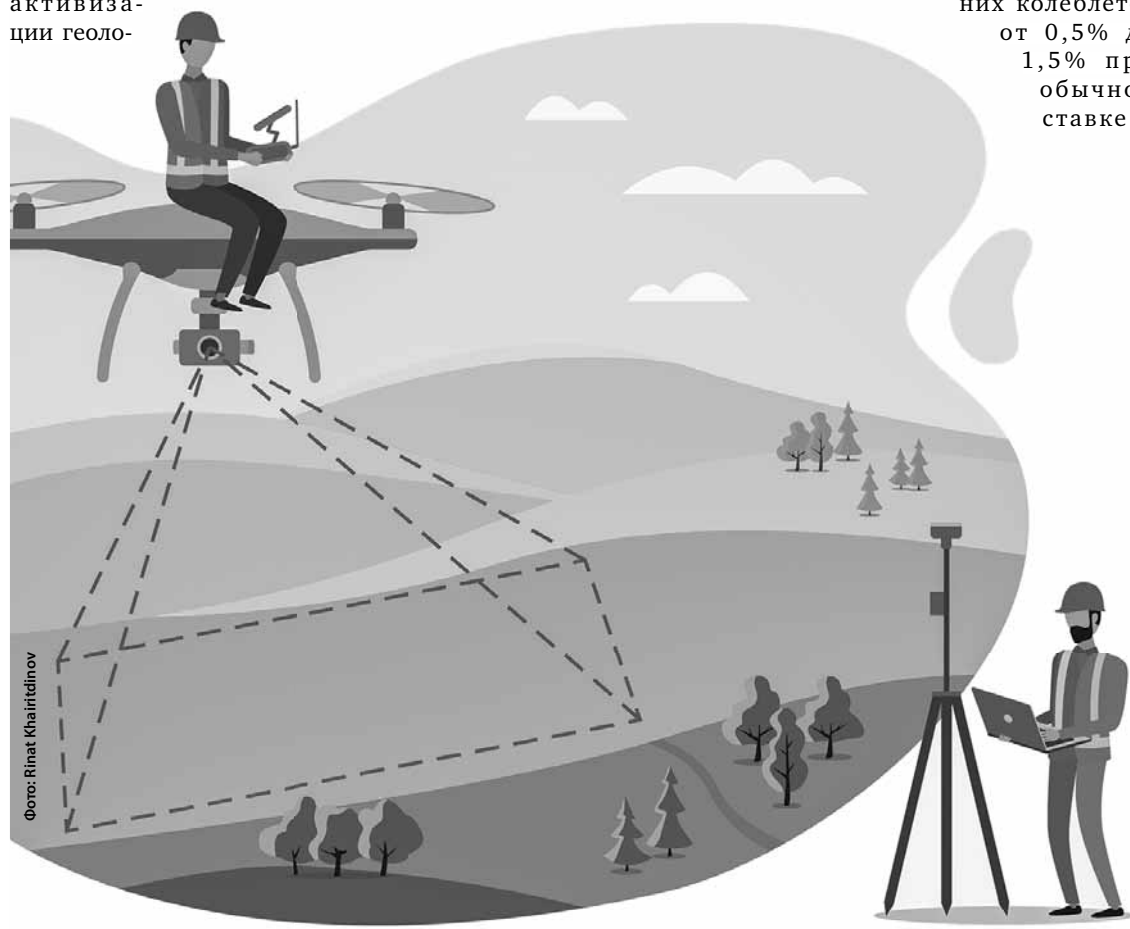
**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Министерство иностранных дел снабдит инвесторам соглашения с иностранцами арбитражной оговоркой, когда все споры с государством смогут разрешаться в суде МФЦА. Эта практика в перспективе должна быть распространена в дальнейшем и на геологоразведочные проекты.

## Разведка программой

Президент Казахстана Балтабек Куандыков напоминает, что эра легких месторождений уходит и на разведку требуются большие деньги. Хотя бы для того, чтобы не отстать от соседней России, где с 2007 года прирост запасов не был ниже объема текущей добычи.

Казахстан формально за годы независимости также обнаружил углеводородов больше, чем добыл: по данным председателя Комитета геологии и недропользования Министерства экологии, геологии и природных ресурсов страны Акбатыра Надырбаева, за эти годы рост запасов нефти составил 2,1 млрд т, а добыто 1,6 млрд т. «Львиная доля прироста приходится на долю одного Кашагана», — отмечает Надырбаев. — Поэтому ставится задача активизации геоло-



горазведочных работ, и руководством страны дано поручение разработать отраслевую программу на 2021–2025 годы», — добавляет он.

Отраслевая программа должна запустить механизм привлечения инвесторов, который позволит геологам без зависти смотреть на Китай. Там, по утверждению заместителя начальника департамента управления правами на недропользование Ван Цзюна, минимальные требования по вложениям составляют 3 тыс. юаней (\$420) на квадратный километр изучаемой территории. Для сравнения: в Казахстане аналогичный показатель равен \$7, в США и в Австралии — \$300. Взамен иностранцы в Поднебесной (ограничения на совместную разработку нефтегазовых месторождений на территории Китая были сняты в этом году) получили возможность «делать запросы на получение различных компенсаций и налоговых послаблений». Не

факт, что все они будут удовлетворяться, но сам механизм переговоров инвестора и власти налажен в форме индивидуального диалога.

Работа над казахстанской отраслевой программой еще идет, так что у участников отрасли есть возможность выйти с консолидированными предложениями, как изменить регуляторику геологоразведки, чтобы повысить инвестируемость последней.

## Инвесторы просят арбитража

По оценке партнера и руководителя департамента «Природные ресурсы» юридической фирмы GRATA International Алматы Даумова, новая отраслевая программа, чтобы быть эффективной, должна предлагать решение сразу нескольких существующих проблем.

Одна из них — возможность применения при составлении контрактов арбитражной оговорки: по ней государство соглашается рассматривать любые споры с хозяйствующим субъектом в арбитраже, как в местных, так и в зарубежных. Заместитель председателя Комитета по инвестициям Министерства иностранных дел Казахстана Лариса Джумагалиева утверждает, что с декабря этого года ее структура будет включать в инвестсоглашения арбитражную оговорку, но пока без выхода за пределы страны: споры могут быть рассмотрены в суде МФЦА.

«Сейчас по закону на получение разрешения (связанного с отчуждением объектов по праву недропользования) отводится месяц, но на практике это может растянуться на два-три месяца, а есть еще другие разрешения, и в итоге разрешительные процедуры могут растягиваться до полугодия», — говорит Даумов.

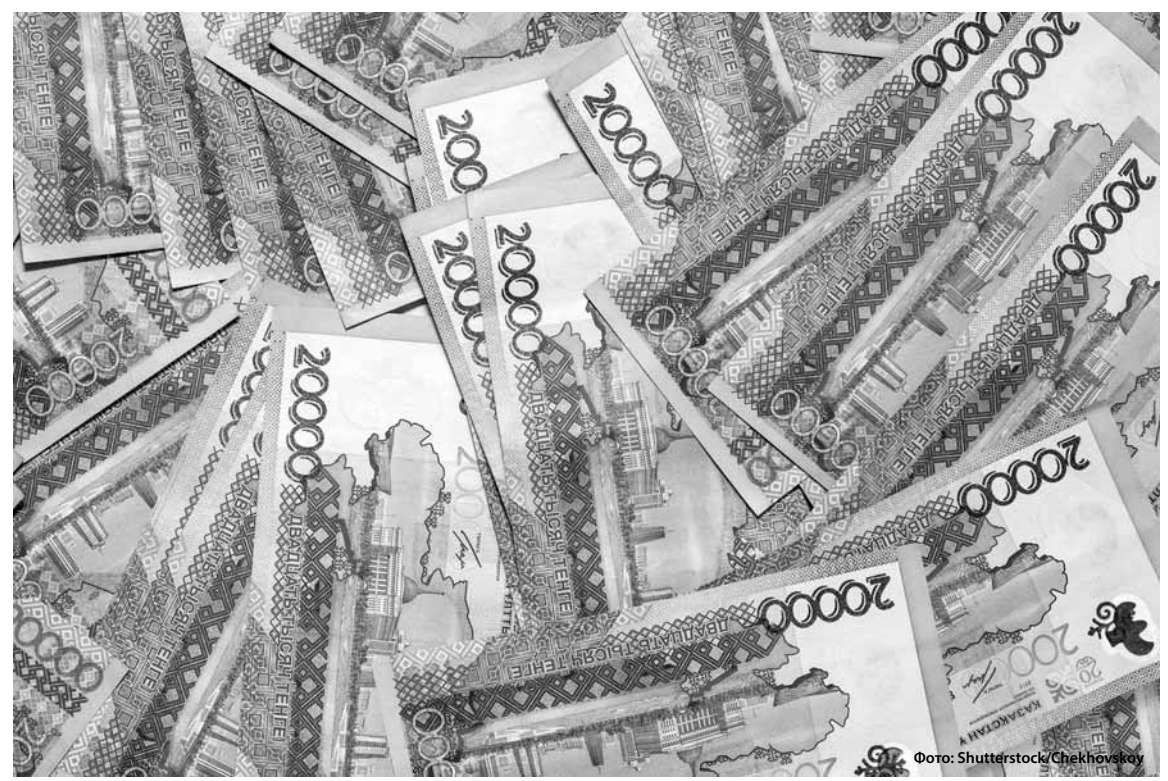
Третья глобальная проблема связана с налогами: с 2008 года геологоразведка в Казахстане облагается налогом на добавленную стоимость, что юристы считают нонсенсом: никто не знает, будет ли на том или ином участке премия в виде нефти, но само бурение уже облагается НДС. «Вроде бы все понимают, что НДС на геологоразведку — это дополнительная нагрузка на инвестиции; если его не будет, инвестору будет проще привлечь финансирование под проект. И потом, в период добычи никто против выплаты НДС и других налогов не возражает», — отмечает спикер.

## Почему не сбавляет снижение НДСП

Еще одна налоговая проблема заложена на уровне добычи: с 2008 года Налоговым кодексом закреплена норма о понижении ставки налога на добычу полезных ископаемых для малодобетных, низкорентабельных, выработанных и обводненных месторождений. Размер ставки НДСП в этом году на них колеблется от 0,5% до 1,5% при обычной ставке в

диапазоне от 3% до 18%. Свое право на это снижение в 2018 году сумели доказать всего пять месторождений.

«Для сбора доказательств требуется год-два, иногда даже дольше, а время идет, таких месторождений в стране становится больше», — констатирует Даумов. — Мы предлагаем установить четкие критерии, каким образом эта малодобетность или низкорентабельность будет доказываться, ввести требование об отчете независимого аудитора, на основании которого недропользователь мог бы сам применять автоматически пониженную ставку». По мнению представителя GRATA International, аналогичные механизмы необходимо запустить не только в сфере добычи углеводородов, но и в проектах по извлечению твердых полезных ископаемых, где активность геологоразведочных компаний сейчас выше, чем в нефтегазовом секторе.



# Казахстан попросил у инвесторов миллиард

> стр. 1

До полного возмещения понесенных затрат инвестор может забирать себе до 80% сырья; потом, когда настанет время получения чистой прибыли, пропорции меняются, и инвестору остается, как правило, 30-20%, остальное забирает себе правительство.

Летом 2011 года Сауат Мынбаев, бывший в то время министром нефти и газа РК, так пояснял взаимоотношения государства с консорциумом КПО: «Скажем, 100% выручки, из них 60% — это так называемый costoil, который идет на покрытие затрат, 40% рассматривается как прибыльное сырье и после налогообложения делится как прибыльная нефть в разной пропорции, в зависимости от стадии проекта. От 20 до 80% может идти в пользу республики, соответственно от 80 до 20% — в пользу консорциума. Это зависит от так называемых встроенных триггеров, это некие пороговые значения отдельных индикаторов. Сейчас казахстанская сторона получает 20% от прибыли нефти, но после налогообложения. Довольно значительную долю занимают налоги».

Механизм СРП сам по себе довольно неплох, но дьявол кроется в деталях. При отсутствии эффективного контроля со стороны государства у инвестора велик соблазн «раздуть» свои затраты, ведь чем больше он потратит, тем больше потом заберет нефти. История СРП и в Казахстане, и в России знает немало примеров закупок оборудования и услуг по завышенным ценам, включения в возмещаемые затраты дорогостоящих командировок топ-менеджеров на частных самолетах, недешевых корпоративных подарков и корпоративных банкетов и даже контрацептивов, которые одна из компаний закупала для своих прикомандированных из-за рубежа сотрудников. Кстати, и в России, и в Казахстане в начале 2000-х введен законодательный запрет на заключение контрактов по схеме СРП, и все ныне действующие были подписаны как раз в 90-х годах двадцатого века.

## Двадцать лет спустя

Требование миллиарда долларов правительством Казахстана базируется на претензии, что возмещаемые затраты консорциумом КПО считались некорректно. Миллиард — это те деньги, которые, по мнению компетентного органа, акционеры консорциума недоплатили Казахстану с проданной карачаганакской нефти и газоконденсата.

Четыре года назад правительство уже предъявляло КПО такие же претензии по такому же поводу, правда, сумма их была больше, почти \$2 млрд. «Это вопрос методологии: что должно считаться «компенсационной нефтью», что должно считаться «прибыльной нефтью». У нас разные прочтения этого вопроса», — заявил тогда министр энергетики Канат Бозумбаев. Он сообщил, что правительством сохотело бы найти новый метод вычисления «индекса объективности», который бы предоставил Казахстану большую долю от будущих доходов, а также возместил доходы, потерянные в прошлом. В случае если компромисс не будет найден, Бозумбаев пообещал обратиться в международный арбитраж и взыскать эти деньги по суду.

Переговоры длились около трех лет. В итоге консорциум предпочел решить дело миром. 1 октября 2018 года правительство и акционеры карачаганакского проекта подписали «Соглашение о принципах», закрепившее основные условия урегулирования спора по так называемому индексу объективности.

В его рамках зафиксированы следующие договоренности:

1. Консорциум выплатит Казахстану денежную компенсацию в размере \$1,111 млрд тремя траншами: \$400 млн в 2019 году, \$500 млн — в 2020 году и \$211 млн — в 2021 году. Все поступления пойдут в Нацфонд.
2. Будут внесены изменения в механизм раздела продукции, что обеспечит республике дополни-

(в случае отказа республики от займа) в сумме около \$200 млн.

Таким образом, как подчеркивалось в сообщении Минэнергетики, совокупная денежная ценность данного урегулирования составляет для республики свыше \$1,7 млрд, из которых в ближайшие годы государство получит около \$1,3 млрд.

В дополнение к финансовым обязательствам были достигнуты договоренности о принятии консорциумом на себя обязательств по реализации важных для будущего развития Карачаганакского инвестиционных проектов. Предварительно объем инвестиций оценивался в сумме до \$5 млрд. После их реализации дополнительный прирост доходов для республики до 2037 года может составить около \$23,5 млрд. Практически одновременно в те же дни было объявлено, что партнеры по проекту подписали соглашение о санкционировании проекта снятия производственных ограничений по газу Карачаганакского перерабатывающего комплекса (проект СПОГ).

## + \$1 млрд

Меньше чем через год правительство РК, если судить по информации от источников агентства Bloomberg, снова поставило вопрос о миллиарде долларов недополученной прибыли. На вопрос от «Курсива» об ошибке бухгалтеров, четыре года назад неправильно подсчитавших казахстанскую долю при выставлении претензий, в Минэнерго на момент сдачи номера не ответили.



тельные доходы от проекта в размере около \$415 млн до 2037 года при цене \$80 за баррель.

3. Консорциум предоставит Казахстану долгосрочный заем сроком на 10 лет для строительства инфраструктурного проекта в размере \$1 млрд либо выплатит эквивалентную ценность займа

Напомним, что в 2014 году было официально объявлено, что инвесторы консорциума полностью «отбили» свои затраты и теперь зарабатывают на Карачаганаке. Соглашение о разделе продукции определяет условия совместного развития Карачаганакского до 2038 года.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается 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

Редактор отдела «Финансы»:  
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

Корректура:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА  
Верстка:  
Мадия НИЯЗБАЕВА

Фотографии:

Олег СЛИБАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Виктория КИМ

Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Адрес отдела рекламы и  
распространения:

А15Е3В3, РК, г. Алматы,  
пр. Аль-Фараби, д. 7,  
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153  
Тел: +7 (727) 277 77 07

Нац. отдела распространения:

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

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

Представительство  
в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водно-зеленом  
бульваре», ВР-80,  
2 этаж, оф. 203  
Тел. +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного  
редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:

Азамат СЕРИЖБАЕВ  
Тел.: +7 (701) 588 91 97  
a.seribaev@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 РПКИК «Дауір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 12 500 экз.

# «КазТрансОйл» планирует наращивать долю доходов от операторской деятельности

**В ближайшие годы в республике планируется рост нефтедобычи на крупных месторождениях. Куда пойдет эта нефть и как проведется операторская деятельность по обслуживанию нефтепроводов, проходящих по территории Казахстана, – на вопросы «Курсива» ответил заместитель генерального директора АО «КазТрансОйл» Ален Танатаров.**



**Жанболат МАМЫШЕВ**

– Про операторскую деятельность «КазТрансОйла» известно немного. Чем она отличается от основной деятельности и что дает?

– Операторская деятельность является достаточно новым направлением для «КазТрансОйла», ведется с 2003 года. Известно, что основная деятельность компании заключается в транспортировке нефти и эксплуатации собственной системы нефтепроводов – порядка 5,3 тыс. км. Операторская деятельность – это работа с собственниками нефтепроводов, то есть здесь мы, можно сказать, работаем по требованиям сторонних организаций. Это работа в новой среде, и, соответственно, тут помимо оказания услуг мы получаем ценный опыт. Конечно, хотелось бы отметить финансовую составляющую. На сегодняшний день доля операторской деятельности в общих доходах, которые генерирует компания «КазТрансОйл», составляет около 6%. Это существенная часть доходов. Поэтому данное направление деятельности очень важно для нас с точки зрения доступа к опыту сторонних организаций и в перспективе – увеличение доли финансовой составляющей для компании в целом.

– Есть ли какие-то прогнозы по росту доли доходов от операторской деятельности?

– Мы стремимся к ежегодному росту доли доходов от операторской деятельности. Планируем провести дополнительные переговоры по некоторым из наших проектов. Конкретные цифры роста сейчас трудно обозначить, но в целом ожидаем роста в этом направлении.

– Кто заключил пятилетний договор на обслуживание КазТрансОйл-Китайского Трубопровода по территории Казахстана. Насколько это добавило забот компании, как этот

также подписали долгосрочный договор с компанией «МунайТас», поэтому, можно сказать, по всей системе нефтепроводов Казахстана – Китай у нас имеются долгосрочные договоры на операторскую деятельность, где мы ожидаем стабильного дохода для компании.

– Вы также выиграли и тендер на обслуживание КТК. Насколько изменилась работа оператора благодаря таким крупным контрактам?

– КТК – это самый мощный по производительности нефтепровод, проходящий по территории Казахстана. В прошлом году по нему было прокачено более 60 млн тонн – это максимальный годовой объем за весь период его эксплуатации. В данном проекте акционерами являются ведущие нефтегазовые компании Российской Федерации, АО НК «КазМунайГаз», «Шеврон», «Мобил» и другие. В проекте приняты и действуют международные требования к технике безопасности, охране окружающей среды, а также применяются передовая техника и технологии. Можно сказать, что для «КазТрансОйла» это уникальный опыт. Сегодня мы имеем доступ к передовой технике, технологиям и процессам транспортировки нефти, также есть возможность обучать персонал. Работа с новым заказчиком и новыми вызовами дает мультипликативный эффект. Имея долгосрочный договор с компанией КТК, мы полагаем, что операторская деятельность по истечении периода будет продолжена и даст очень хороший эффект.

– Такие контракты не могли не повлечь увеличения операционных затрат компании. Какие ресурсы потребовали обновления? Как это отразилось на структуре доходов компании?

– Все верно, заключение контракта с КТК потребовало в первую очередь финансовых затрат, так как требованиями конкурса предусматривался закуп нового оборудования и техники. В рамках подготовки участия в данном проекте компания приобрела 110 единиц автотранспортной и специальной техники. Также было закуплено оборудование по ликвидации разливов нефти и механоэнергетической части. Общая сумма инвестиций в проект составила порядка девяти миллиардов тенге. Но при этом стоит отметить, что проект долгосрочный, и по истечении этого периода все инвестиции планируются окупить. Что касается

составляющей КТК в общей доле операторской деятельности, то мы видим существенный положительный экономический эффект: с момента подписания договора доля доходов, полученных от оказания услуг КТК во втором полугодии 2018 года, в сумме общих доходов от операторской деятельности составила 16%. И это, подчеркиваю, только по итогам работы за шесть месяцев. Мы ожидаем по истечении пяти лет контракта существенного экономического эффекта, а также эффекта со стороны технического и человеческого развития.

– Насколько активно КТО инвестирует в улучшение своей инфраструктуры в последние годы? Планируете ли вы новые капитальные расходы?

– Что касается операторской деятельности, то мы исходим из нужд собственника. У нас имеется пять основных договоров: с ТОО «КазТрансОйл-Китайский Трубопровод», ТОО «МунайТас», «Карачаганак Петролеум Оперейтинг», «Тургай Петролеум» и КТК. Во главу угла мы ставим, безусловно, технику безопасности, безаварийную и безопасную транспортировку нефти, то есть с нашей стороны мы должны обеспечить весь процесс эксплуатации нефтепровода наших партнеров всеми необходимыми ресурсами, техникой и специалистами, а также обеспечить такие условия труда, чтобы наши работники не травмировались.

– Как продвигается проект по реверсу нефтепровода Атырау – Кенкияк? Увеличатся ли поставки на ПНХЗ и экспорт в Китай?

– Проект реверса нефтепровода Кенкияк – Атырау является частью проекта по увеличению пропускной способности нефтепровода Казахстан – Китай. Сегодня транспортировка нефти идет по маршруту Кенкияк – Атырау и частично в объеме 1 млн тонн в год, в реверсном режиме, по маршруту Атырау – Кенкияк. Проект реверса нефтепровода рассчитан на увеличение объема транспортировки в реверсном режиме до 6 млн тонн в год. Для этого сейчас ведется строительство нефтеперерабатывающей станции «Аман». Данный проект подразумевает вовлечение западной группы месторождений в обеспечение внутренних и экспортных потребностей. Что это позволит сделать? Во-первых, разгрузит кумкольскую группу месторождений, нефть с которых на сегодняшний день полностью поставляется на нефтеперерабатывающие заводы. После

завершения проекта реверса мы ожидаем, что нефть с западной группы месторождений будет поступать на Шымкентский и Павлодарский нефтеперерабатывающие заводы и на экспорт в Китай.

Во-вторых, когда проект Кашаган, который сегодня находится в первой фазе разработки, перейдет на вторую стадию освоения месторождения, это повлечет за собой увеличение добычи нефти. На Тенгизском месторождении сейчас реализуется проект будущего расширения. Со второй половины 2022 года ожидается, что пойдет дополнительный объем нефти. Предполагается, что основная доля этого объема пойдет на экспорт через КТК, но также возможно, что часть пойдет и в восточном направлении. И в этом случае реализация проекта реверса нефтепровода Кенкияк – Атырау будет своевременным решением для обеспечения возможности поставок как на внутренний рынок, так и на экспорт в восточном направлении.

– Сейчас через наш трубопровод в Китай идет российская нефть. Когда произойдет расширение Тенгиза и Кашагана, их доля сохранится?

– На сегодняшний день 10 млн тонн российской нефти по участку Атырау – Алашанькоу транспортируется в Китай. На это у нас имеется отдельный договор транзита. При этом пропускная мощность нефтепровода составляет 20 млн тонн. По факту на сегодняшний день в экспортном направлении Атырау – Алашанькоу транспортируется порядка 11 млн тонн, то есть у нас есть девять миллионов тонн дополнительных мощностей. Вопрос только в ресурсной базе.

– Мы знаем, что КТО, как и вся группа КМГ, стремится к нулевому уровню травматизма. Как улучшился этот показатель за последние годы? Какие программы вы принимаете, чтобы добиться такой амбициозной цели?

– Данный показатель имеет положительную динамику в «КазТрансОйле» по ряду причин. Во-первых, в нашей компании, как и во всех производственных компаниях, есть вовлеченность высшего руководства в достижение данной цели, установлены соответствующие КПД (ключевые показатели деятельности). Вопросы техники безопасности ставятся в нашей компании на первое место. За последние годы было внедрено много новшеств в этом направлении. Из основных – внедрение культуры безопасно-

сти на всех уровнях управления компанией. Например, в центральном аппарате управления в Нур-Султане, где расположено Главное диспетчерское управление транспортировки нефти, ежеквартально проводятся учения с участием всего руководства компании по возможным чрезвычайным ситуациям на производстве. Коллектив аппарата управления ежемесячно проводит собрания по вопросам техники безопасности в различных ситуациях – в офисе, при стихиях, пожарах. Для обмена опытом и знакомства с лучшими практиками в сфере HSE второй год проводим форумы для производственного персонала компании и руководства. Как вы знаете, коллектив у нас большой, свыше семи тысяч работников, большинство которых – это производственный персонал, задействованный на производстве. Я сейчас рассказал только о самых крупных мероприятиях, внедренных за последние годы. Мы видим положительный результат от этих инициатив: за первое полугодие у нас не было инцидентов, связанных с травматизмом. Конечно, все предусмотреть невозможно, но мы будем стремиться к достижению поставленной цели – нулевому травматизму на производстве.

– Каковы планы компании по повышению доходности от операторской деятельности?

– Сегодня компания «КазТрансОйл» является национальным оператором по магистральному нефтепроводу Республики Казахстан. Мы оказываем услуги по транспортировке нефти, эксплуатируем собственную систему нефтепроводов протяженностью 5,4 тыс. км, обслуживаем 3,3 тыс. км нефтепроводов, принадлежащих сторонним организациям. Мы ожидаем от реализации проекта реверса участка нефтепровода Кенкияк – Атырау с увеличением производительности до 6 млн тонн в год роста доли дохода от операторской деятельности в общей сумме доходов компании с 6% до 11%. Плюс ожидаем существенного экономического эффекта от партнерства с КТК. Также мы будем продолжать работу по повышению эффективности управления затратами в рамках заключенных договоров. В целом операторская деятельность – это выгодное и перспективное направление деятельности для АО «КазТрансОйл», которое обеспечивает существенный экономический эффект и дает возможность оказывать услуги на уровне требований и стандартов международных компаний.

## Как онлайн-кассы помогают бизнесу избавиться от лишних налогов

**Максим БАРЫШЕВ, основатель группы компаний «Учет»**

Каждая компания, будь то маленький продуктовый магазин или крупный завод, при получении наличных денег за оплату проданных товаров или оказанных услуг обязана применять контрольно-кассовую машину (ККМ). С октября 2019 года правила вновь изменились. С 2019 года зарегистрировать в налоговых органах можно только ККМ с функцией передачи данных (онлайн-ККМ). Отличается такой аппарат от обычного тем, что он передает информацию о пробитых чеках на сервер оператора, где ее могут просматривать инспекторы налоговых органов.

Поэтому начиная с 2015 года законодательство постепенно обязывает предпринимателей заменить обычные ККМ на онлайн-ККМ. Следующий этап «оцифровки» кассовых аппаратов миновал 1 октября нынешнего года – вступило в силу приложение 4 к Приказу МФ РК №206 от 16 февраля 2018



Фото: Shutterstock/Fotogrin

года». Согласно данному приложению онлайн-ККМ теперь должны использоваться в таких видах деятельности, как аренда,

добыча, образование, растениеводство и животноводство, организация отдыха и развлечений, телевидение, туризм, доставка,

производство. Всего с 1 октября онлайн-ККМ должны использовать компании 224 видов деятельности.

Напомним, с 2020 года планируется полный переход с обычных аппаратов на онлайн-ККМ.

Использование онлайн-ККМ предоставляет предпринимателям ряд льгот: уменьшение суммы подоходного налога на сумму покупки кассы, увеличение порога для постановки на учет по НДС и увеличение дохода для применения специального налогового режима (СНР) на основе упрощенной декларации.

Таким образом, при покупке онлайн-ККМ предприниматели, применяющие «патент» и «упрощенку», имеют право скорректировать суммы индивидуального подоходного налога (ИПН) в сторону уменьшения на приобретение одной ККМ на сумму 60 тыс. тенге, но не более чем на 50% от исчисленной суммы налога. То есть если налог исчислен в размере 100 тыс. тенге, предприниматель может понизить его на всю сумму покупки онлайн-ККМ в пределах 60 тыс. тенге.

Для индивидуальных предпринимателей (ИП) есть еще один вариант фиксации денежных отношений с клиентами – это трехкомпонентная интегриро-

ванная система (ТИС). Как отмечает департамент госдоходов Минфина РК, ТИС – это система, состоящая из онлайн-ККМ, системы для приема безналичных платежей, а также оборудования, оснащенного системой автоматизации управления торговли, оказания услуг, выполнения работ и учета товаров. Все эти три компонента ТИС может заменить единый программно-аппаратный комплекс.

У ИП, применяющих «упрощенку», операции, совершенные в безналичной форме расчетов с ТИС в пределах 114 184 МРП (более 288 млн тенге), не включаются в минимум оборота для постановки на учет по НДС, а в сумме 70 048 МРП (более 176 млн тенге) не включаются доходы для определения предела для применения СНР на основе упрощенной декларации.

С требованиями к ТИС можно ознакомиться, перейдя по QR-коду



# Живее всех живых

В «баках» компаний по прокату автомобилей Hertz и Avis еще «есть топливо», и они не намерены покидать рынок



Фото: Christopher Dilts/Bloomberg via Getty Images

Пока инвесторы не проявляют большого интереса ни к Hertz, ни к Avis, однако к условиям, где доминируют сервисы по вызову такси, эти компании адаптируются намного лучше, чем принято думать.

Laura FORMAN,  
THE WALL STREET JOURNAL

Последнее время инвесторы рассматривали акции компаний по прокату автомобилей как старые механизмы, которые скоро безнадежно выйдут из строя. Но с учетом изменений, на которые пошли такие компании, чтобы приспособиться к новому миру райдшеринга, у опытных инвесторов есть шанс на удачные сделки в этом сегменте.

Последние два года положение публичных компаний Hertz Global Holdings и Avis Budget Group на фондовом рынке было непростым. Причины – растущие издержки, развитие рынка услуг по вызову такси и усиливающееся ценовое давление со стороны конкурентов. Однако в адаптации к реальности, где владение личным автомобилем больше не является заветной мечтой, компании по прокату авто оказались чрезвычайно креативными. И сегодня, учитывая невысокую стоимость акций, даже небольшие их успе-

хи могут означать большие возможности в будущем.

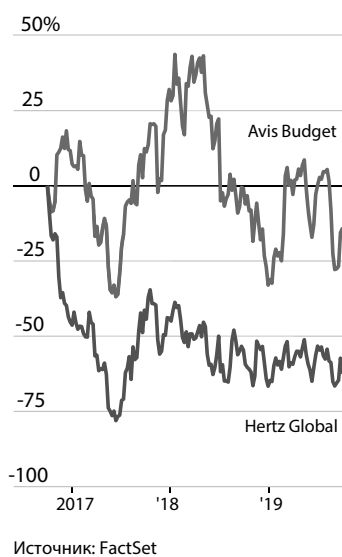
Еще недавно быстрый рост рынка услуг по вызову такси при помощи мобильных приложений, например Uber, угрожал самому существованию бизнеса по прокату автомобилей. Свою роль сыграл и конфликт Hertz с Комиссией по ценным бумагам и биржам США из-за ошибок, допущенных в финансовом учете.

Определенный период времени владельцами наиболее крупных пакетов акций Hertz и Avis были инвесторы-активисты. Но прогорел даже миллиардер Карл Айкан. В 2014 году он рассматривал Hertz «как недооцененный актив», испытывающий трудности с учетом и операционными вопросами. Однако в течение последующих пяти лет акции Hertz потеряли в стоимости почти 85% своей цены. У Avis дела шли ненамного лучше, и за аналогичный период компания потеряла в стоимости примерно 60%.

Столкнувшись с необходимостью адаптироваться или уйти с рынка, компании по прокату автомобилей развернулись в сторону технологий. Это позволило внедрить такие услуги, как ускоренная регистрация и предоплаченная парковка. И что более важно, эти компании изменили свое отношение к сервисам по вызову такси по принципу «если не можешь их победить, присоединись к ним». Так, начиная с 2016 года Hertz

является партнером и Uber, и Lyft. Компания сдает свои автомобили в аренду водителям, что продлевает жизнь прокатных автомобилей и дает возможность зарабатывать на новом направлении бизнеса.

## Динамика цен акций прокатных компаний



Источник: FactSet

По данным Hertz, водители, которые работают в формате райдшеринга, берут автомобили на прокат в среднем на два-три месяца. Это намного дольше периода проката в основном бизнесе компании, поэтому издержки, связанные с прокатом машин, снижаются. В арендную плату входят страхование ответ-

ственности и возможного ущерба, стандартное обслуживание и помощь на дорогах, то есть те расходы, которые водители обычно несут сами.

Hertz сообщает, что за II квартал 2019 года этот бизнес вырос на 73% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и по итогам текущего года может сгенерировать примерно \$400 млн прибыли.

Хотя речь пока идет лишь о малой части в структуре общего дохода Hertz (а он, по оценке аналитиков, в 2019 году может достигнуть \$9,8 млрд), устойчивый рост этого бизнеса направлением способен серьезно изменить компанию. Еще в августе Barclays пересмотрел статус акций Hertz с уровня Neutral до уровня Overweight, отметив, что предоставление автомобилей напрокат водителям, работающим на сервисы по вызову такси, – это ключевой фактор роста высокодоходного бизнеса посуточной аренды машин.

Компания Avis также начала предоставлять услуги водителям-партнерам сервисов по вызову такси. В прошлом году компания объявила о партнерстве по прокату автомобилей с Lyft, а в августе сообщила о начале сотрудничества с Uber. Тем не менее, когда речь идет о сотрудничестве с сервисами по вызову такси, у Hertz есть значительное преимущество: к концу года эта компания планирует выделить

на это направление 50 тыс. автомобилей, тогда как Avis – только 8 тыс.

Впрочем, как владелец приобретенного в 2013 году бренда Zipcar, предоставляющего услуги краткосрочной аренды автомобилей по принципу самообслуживания с почасовой оплатой, Avis продолжает инвестировать в альтернативные решения транспортного вопроса. В ряде крупных городов Avis также сотрудничает с райдшеринговым сервисом Via, сдавая его водителям автомобили напрокат и обеспечивая техническое обслуживание машин. Компания предлагает услуги по техобслуживанию и в рамках программы по созданию беспилотных автомобилей Waymo холдинга Alphabet Inc.

Сегодня биржевая оценка выглядит привлекательной для обеих компаний. Hertz отчиталась о значительных улучшениях в операционной марже во II квартале 2019 года. По данным Barclays, маржинальность может расти и дальше, в том числе благодаря сотрудничеству с сервисами по вызову такси и долгосрочной аренде. Тем не менее акции Hertz пока торгуются лишь вполноценно от средней цены за последние пять лет. Аналогичная ситуация и у Avis: акции компании торгуются почти с 40%-ным дисконтом по отношению к средней цене за предыдущий пятилетний период.

Американское бюро экономического анализа подсчитало, что с середины 2015 года темпы продаж в США легковых автомобилей и легких грузовиков начали снижаться – за последние два года количество проданных автомобилей сократилось почти на 5%. Кроме того, растущие цены делают все более привлекательным приобретение подержанных автомобилей. В 2019 году, согласно экономическим данным ФРС, чистые покупки подержанных авто значительно выросли. Это может быть хорошим знаком как для Hertz, так и для Avis, которые, пытаясь максимизировать прибыль от своих амортизируемых активов, распродают часть своего автопарка из подержанных машин.

Несмотря на всю шумиху вокруг каршеринга, потребители продолжают брать автомобили напрокат. По оценкам IBISWorld, общая выручка компаний по прокату автомобилей в США в течение последних пяти лет росла в среднем на 2,4% в год, достигнув в 2019 году \$45 млрд. Другими словами, те, кто решит инвестировать в проверенные компании по прокату автомобилей, вполне могут рассчитывать на серьезный результат, если «заправят бак» прямо сейчас.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

## Инвестидея от Freedom Finance

Nutanix поможет с облаками

Компания Nutanix (тикер: NTNX) с американского фондового рынка привлекла внимание аналитиков ИК «Фридом Финанс». Сейчас компания завершает переход на продажу услуг по подписке, и это создаст повторяющийся доход, привлекательный для инвесторов. Акции Nutanix торгуются на уровне чуть больше \$26, но, по оценке брокеров, в среднесрочной перспективе могут вырасти до \$31.

**Об эмитенте.** Компания Nutanix занимается разработкой программного обеспечения для предприятий на основе облачных технологий. Основные продукты компании – облачные серверы, ПО для защиты данных, а также программы автоматизации бизнес-процессов для упрощения менеджмента.

Ключевое отличие Nutanix от конкурентов – широкая продуктовая линейка, которая позволяет бизнесу, подписавшему контракт с фирмой, снизить затраты на решение многих задач. Конкуренты же, как правило, имеют узкую специализацию. Например, занимаются только предоставлением услуг кибербезопасности, или только анализом данных, или оптимизацией работы приложений. Два года назад менеджмент решил перейти от пути развития all-hardware к all-software, сделав акцент на разработке программного обеспечения. Успех от данного решения был достигнут по результатам 2018 года, когда компания при чистом убытке в \$297 млн смогла сгенерировать положительный чистый денежный поток в \$30 млн.

**Финансовые показатели.** Текущий, 2019 год является для компании переходным от бизнес-модели all-software к продаже услуг по подписке. Из-за этого менеджмент был вынужден значительно расширить штат и увеличить вложения в инновации, что снизило операционную маржинальность с -24 до -48%,

но увеличило валовую маржинальность на 8%. Еще в 2018 году выручка от подписок составляла лишь 41% от общей выручки, в завершившемся фискальном 2019 году менеджмент довел ее долю до 60%. На конец 2020 года планируется достижение отметки в 75% выручки, получаемой на основе подписки, при средней длительности контракта примерно в три с половиной года. Кейс Nutanix очень похож на переход Adobe к продаже услуг по подписке.

Из финансовых показателей обратим внимание на то, что бизнес фирмы остается нерентабельным на этапе операционной маржинальности. Однако фирма имеет крайне высокую валовую маржинальность на уровне 75–80%, что типично для IT-компаний, разрабатывающих программное обеспечение. Несмотря на наличие долговой нагрузки на балансе, фирма имеет отрицательный чистый долг, что позволяет поддерживать все три ключевых показателя ликвидности на безопасном уровне. По итогам фискального 2019 года фирма покрыла более \$300

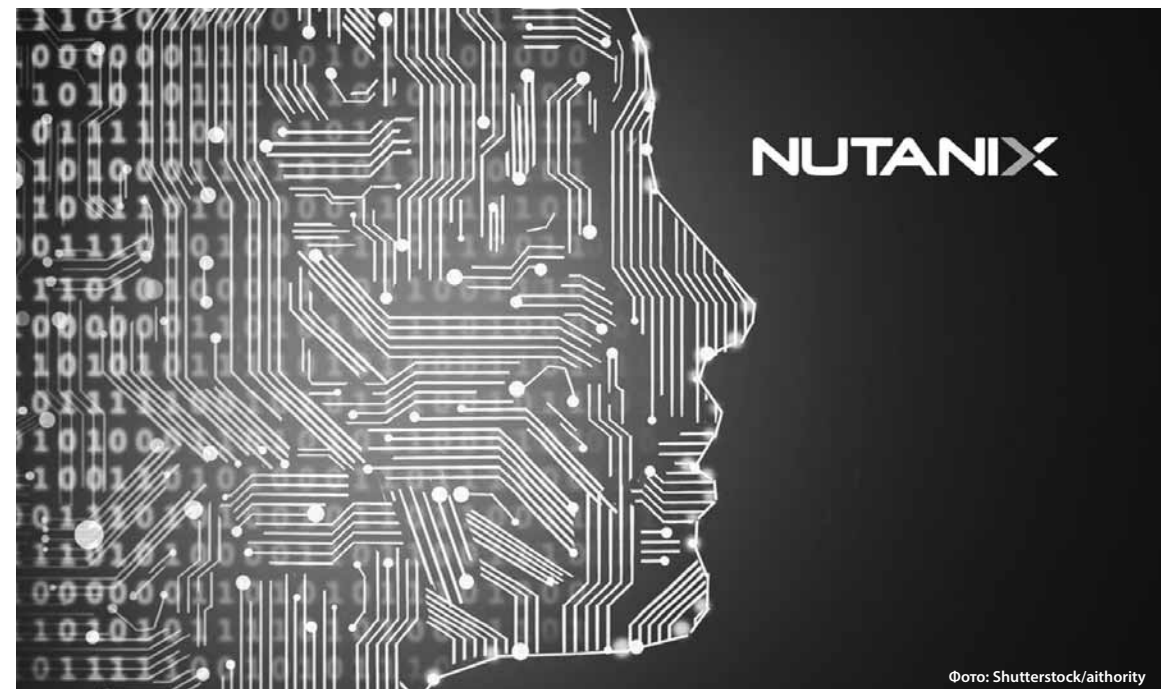


Фото: Shutterstock/authority

млн расходов (что составило 25% от выручки) таким способом.

Ключевые риски были нивелированы менеджментом фирмы в ходе презентации результатов за II квартал 2019 года, в которой

СЕО и CFO заявили о продолжении отрицательной рентабельности на весь следующий год. Поясняется, что ключевой акцент фирма делает сейчас на развитии продаж и занятии доли

рынка, а не на рентабельности. В случае недостижения ожидаемых темпов роста в 2020 году менеджмент переключится на оптимизацию издержек бизнеса для улучшения маржинальности.

# Ключ за старт

## Почему с «Байконура» проще улететь в космос, чем переночевать

> стр. 1

### «Космические» условия

Тур на «Байконур» не получится совершить спонтанно: запрос в «Роскосмос» на разрешительные документы подается за 30 дней до запуска ракеты. Турфирмы к этому времени успевают утвердить состав групп, количество машин, маршрут и отели. Преимущество в заселении получают те туристы, кто договаривался с турфирмой загодя.

В Байконуре и на космодроме есть несколько гостиниц, самые известные и комфортабельные – «Спутник», «Байконур», «Семь ветров» и «Космонавт». 25 сентября в космос отправился первый космонавт из Арабских Эмиратов, поэтому делегация из ОАЭ заранее выкупила все номера «Спутника», цены в котором начинаются от 360 евро с человека. Так что туристам из других стран этот отель встал в стоп-лист.

Доступ в «Байконур» простым смертным ограничен – эта гостиница традиционно принимает во время запусков работников «Роскосмоса» и представителей правительств. «Космонавт» предназначен для работников космической отрасли и самих космонавтов.

На территории космодрома находится отель «Семь ветров», ухоженный и чистый. Во время запусков цена с человека составляет 300 евро за ночь.

Следующий сегмент отелей в Байконуре – те, которые возведены в советское время. Обслуживание в них специфичное: крыша над головой гарантирована, но ожидать того, что портье понесет ваш багаж, не стоит.

В центре города в большом здании располагается гостиница «Центральная». Идеальное место, если клиент хочет окунуться во времена Советского Союза. Стоимость размещения здесь начинается от 5 тыс. рублей. Если оценивать объективно, ни один из отелей Байконура и «Байконура» не соответствует соотношению «цена-качество».

Гостиницы есть не только в городе и на космодроме, но и в Жосалы, Торетаме и других близлежащих селах. Эти населенные пункты находятся неподалеку от космодрома и не являются закрытыми территориями.

Если клиент оказался не особенно расторопен при бронировании путевки и койко-мест не осталось и в соседних селах (а это достаточно распространенная ситуация), то туристу предложат стать постояльцем отелей в Кызылорде. Но расстояние от Кызылорды до «Байконура» в 250 км и большие дистанции между стартовыми площадками сделают такое путешествие несколько утомительным.

## СЭЗ для космодрома

Город Байконур напоминает один большой памятник СССР – скверы, стелы, монументы и жилые дома. Руководитель управления по обеспечению деятельности спецпредставителя президента РК на комплексе «Байконур» **Жасулан Абаатов** утверждает, что создание на территории города СЭЗ приведет к серьезному развитию Байконура.



– Что сегодня собой представляет город?

– Своеобразный отпечаток на город наложило его прошлое: на космодроме реализовывались военно-космические программы Советского Союза и город был «закрытым», а на данный момент космодром работает для мирных целей. На сегодняшний день город функционирует в условиях аренды; согласно договору аренды между РК и РФ двумя сторонами прилагаются все усилия для развития города. Сейчас в Байконуре более 77 тысяч жителей, из них около 70% граждане РК и 30% – РФ. Строятся социальные объекты, и, конечно же, мы реализуем здесь социальные программы, имеется поддержка многодетных и малообеспеченных семей. Также разработана долгосрочная программа развития города, где отражены все аспекты по дальнейшему развитию по строительству и модернизации сетей.

– В каком состоянии находится городская инфраструктура?

– Как ранее говорил, город построен в прошлом веке, и все инженерные сети изношены, так же как и жилые дома. Изношенность водопроводной системы составляет от 70 до 80%. Это приводит к потерям воды, что отражается на повышении тарифов. Было принято решение вывести все водопроводные и канализационные сети из-под аренды и передать в ведение акмата Кызылординской области. СЭЗ будет размещаться точечно, на территории комплекса и по трем направлениям – космопорт, промышленность, туризм.

– Россияне поддерживают все наши инициативы. Правительством РК утвержден комплексный план экономического развития Кызылординской области, где одна из задач – открытие СЭЗ. Мы нацелены на реализацию задачи уже в следующем году.

200 многоквартирных домов) составляет 95%. Объекты МСБ и частный сектор также подключаются к природному газу. Ранее за метр кубический платили около 850 тенге, а за счет подключения природного газа тариф составляет единый по Кызылординской области – 21 тенге.

Также ведутся с российской стороной переговоры о выведении из-под аренды всех электрических сетей для модернизации и в переводе местной ТЭЦ, работающей на топочном мазуте, на природный газ, что, конечно, приведет к снижению тарифов.

– На какой стадии сейчас работа по созданию в Байконуре свободной экономической зоны?

– Идет проработка проекта международного соглашения о создании на территории комплекса СЭЗ, цель которой – придать импульс развитию города. «Байконур» – мировой бренд. Имеется хорошая логистика: проходят железнодорожные пути, автомагистраль Западная Европа – Западный Китай, имеются два аэропорта, принимающие любые типы воздушных судов. Населения для производства тут достаточно.

СЭЗ будет размещаться точечно, на территории комплекса и по трем направлениям – космопорт, промышленность, туризм. Россияне поддерживают все наши инициативы. Правительством РК утвержден комплексный план экономического развития Кызылординской области, где одна из задач – открытие СЭЗ. Мы нацелены на реализацию задачи уже в следующем году.

### «Гагаринский старт» закрывается

25 сентября 2019 года на российской ракете-носителе «Союз-ФГ» с пилотируемым кораблем «Союз МС-15» впервые в космос отправился гражданин ОАЭ **Хазза аль-Мансури**. В состав экипажа также вошли россиянин **Олег Скрипочка** и американка **Джессика Меир**.

Перед экипажем стоит задача провести 53 научных исследования и эксперимента. Например, эмиратовец собирается исследовать влияние невесомости на выращивание фиников.

Россиянин и американка после 187 дней на борту МКС вернутся на землю 30 марта 2020 года вместе с астронавтом **Эндрю Морганом**. Аль-Мансури проведет на МКС восемь дней и уже сегодня, 3 октября, должен вернуться вместе с россиянином **Алексеем Овчининим** и американцем **Ником Хейгом**, которые сейчас работают на станции.

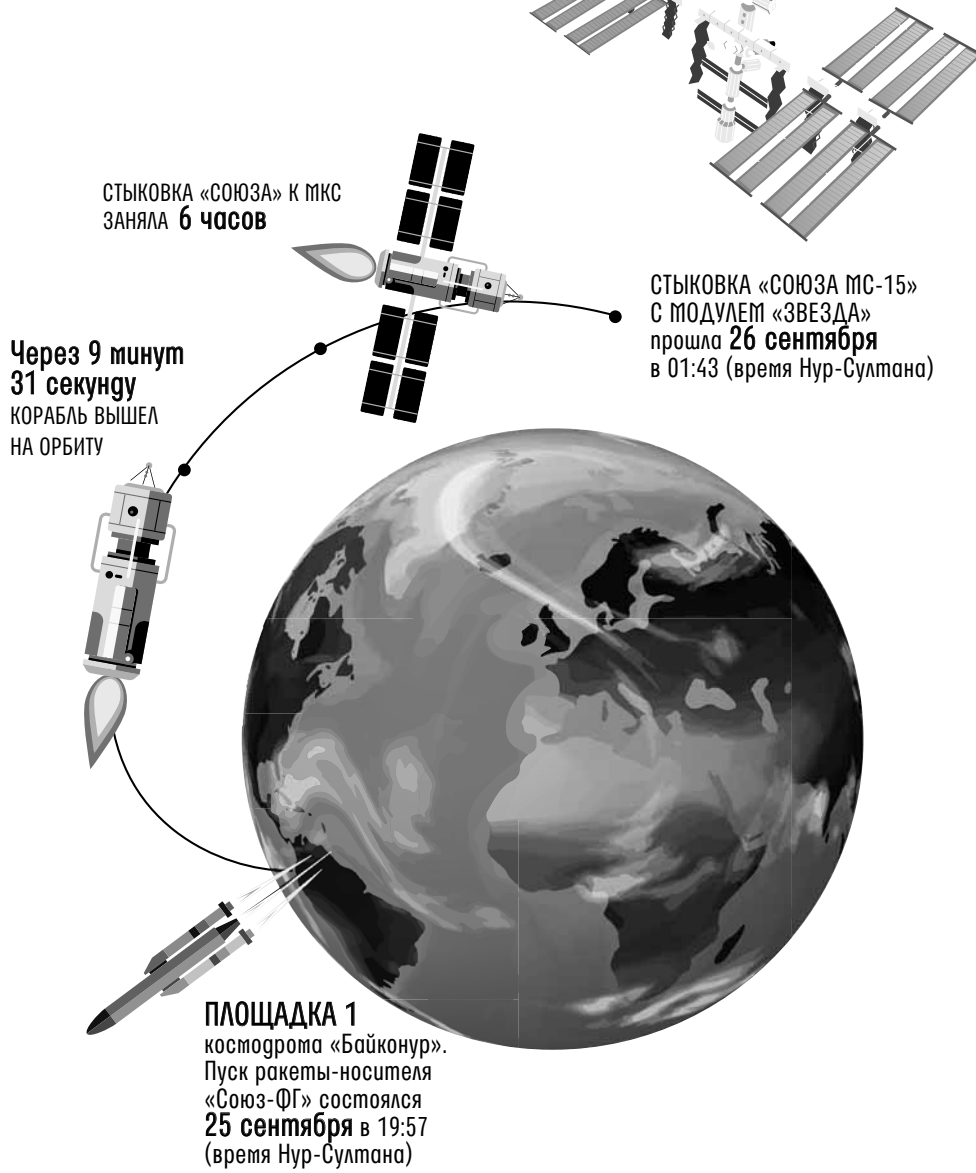
Это был последний запуск с первой стартовой площадки – легендарного «Гагаринского старта». Именно с этого комплекса началась история космонавтики: первый запуск искусственного спутника и старт Юрия Гагарина.

Площадка закрывается на модернизацию по геополитическим причинам. Ракета-носитель «Союз-ФГ» использует аналоговую систему управления, которая производится в Украине. Со следующего года космонавтов начнут запускать на ракетах «Союз-2.1а», в которых цифровая система управления и все компоненты российской сборки.

«Гагаринский старт» будет модернизирован под запуск нового поколения ракет. Реконструкция начнется в 2020 году и продлится до 2023 года. На проект выделено \$87 млн. Инвесторы – Казахстан, Россия и ОАЭ, которые внесут сумму в равной доле, по \$29 млн.

За 18 лет было произведено 70 пусков «Союз-ФГ», только один случай завершился аварией – тогда возникла неисправность в первой ступени. Космонавтам Алексею Овчинину и Нику Хейгу пришлось вернуться на Землю с помощью автоматической аварийной системы.

## ПОЛЕТ ПИЛОТИРУЕМОГО КОРАБЛЯ «СОЮЗ МС-15»



### ЭКИПАЖ КОРАБЛЯ «СОЮЗ МС-15»



**ОЛЕГ СКРИПОЧКА**  
ГЕРОЙ РФ  
ЛЕТЧИК-КОСМОНАВТ РФ  
КОСМОНАВТ «РОСКОСМОСА»  
КОМАНДИР КОРАБЛЯ

Первый космический полет выполнил в 2010–2011 гг., второй – в 2016 г.



**ДЖЕССИКА МЕИР**  
АСТРОНАВТ  
БОРТИНЖЕНЕР-1

ОПЫТА КОСМИЧЕСКИХ ПОЛЕТОВ НЕ ИМЕЕТ



**ХАЗЗАА АЛЬ-МАНСУРИ**  
АСТРОНАВТ,  
ОФИЦЕР АРМИИ ОАЭ, ПИЛОТ  
БОРТИНЖЕНЕР-2

ОПЫТА КОСМИЧЕСКИХ ПОЛЕТОВ НЕ ИМЕЕТ

Возвращение на Землю запланировано на 3 октября

Источник: «Роскосмос»



Скафандр «Орлан-ДМА №5» для работы в открытом космосе. Музей истории космодрома «Байконур»

## Нет пуска – нет толпы

Поездки на «Байконур» могут организовывать только сертифицированные турфирмы. **Аскар Тулеев**, представитель Travel Club Kazakhstan, одной из таких компаний, уверен: туры на космодром должны стать доступнее.

– Нужно понимать, что это совершенно новый объект туризма в Казахстане. С каждым пуском инфраструктура становится все лучше. Раньше пусковая площадка была пустой, теперь же тут большой шатер, Wi-Fi, продаются снеки и сувениры, а колонки передают переговоры о готовности ракеты, что создает эффект присутствия. При нештатной ситуации запуск отменяют. В таком случае все турагентства возвращают деньги именно за место на наблюдательном пункте.

Пляжный туризм развивается много лет, а доступ к «Байконуру» получили только недавно. Все идет к тому, что через пять лет будут другие цены и улучшенная инфраструктура. Отели, кафе,



транспорт и гиды будут полностью заточены под обслуживание клиентов по минимальным ценам.

– В какое время лучше посещать космодром?

– Очень удобно его посещать в межпусковое время – нет давки в музеях и ресторанах. Можно сделать тур на три-пять дней, чтобы не спеша все осмотреть. Во время пуска все абсолютно забито. Все отели заняты – в городе, вокруг него, вплоть до Кызылорды. Куль-

минация тура – увидеть вживую, как космонавты отчитываются перед госкомиссией, заходят в ракету и через два часа взлетают.

– Часто ли возникают проблемы с заселением?

– Все зависит от профессионализма турфирмы. При наличии разрешения на поездку у турфирмы всегда есть время решить вопросы с отелем. Есть агентства, делающие туры для 50–80 человек. Их заселяют на базе общежития. Конечно, это все обговаривается. В таких турах люди платят не за комфорт, а только за впечатления.

– Будут ли изменения в путешествиях на космодром в следующем году?

– Трудно прогнозировать. Космодром остается закрытым объектом. Если что-то поменяется в межгосударственных отношениях и объекты станут более закрытыми, то это сильно ударит по туризму. На следующий год будет два пилотируемых пуска, в этом было четыре. Рынок заметно сузился.

### Как посмотреть запуск

Город Байконур и космодром – режимные объекты. Гражданину Казахстана или России разрешение на въезд просто так не выдается. Необходимо обратиться в одно из аккредитованных туристических агентств. Они предоставляют все в комплексе: разрешительные документы, транспортное сопровождение, гида, проживание и место на наблюдательной площадке, откуда клиент увидит запуск ракеты.

Программа полностью утверждается с подведомственным «Роскосмосу» ЦЭНКИ (Центром эксплуатации наземной космической инфраструктуры). Никакой самостоятельности в городе и на космодроме не допускается, у каждой группы имеется сопровождающий от агентства, который отвечает за «своих» туристов. Территорию Байконура и космодрома патрулируют полицейские

– зашедших на запретную территорию без уважительных причин может ожидать «депортация».

Не следует забывать, что в городе расплачиваются в рублях. Принимают и тенге, но сдачу турист получит в российской валюте и по крайне невыгодному курсу. Цены везде чуть выше среднего, чем в крупных городах РК. В Байконуре имеются хорошие кафе. Единственный ночной клуб сильно пострадал от пожара, и на его месте открыли ресторан.

Стоимость оформления разрешительных документов в «Роскосмосе» для иностранных граждан выше, чем для представителей РФ и РК. Поэтому для иностранцев минимальная программа на три дня стоит \$1-1,2 тыс. Россиянам и казахстанцам аналогичный тур обойдется дешевле – от 200 тыс. тенге.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Анализируй этим

**Национальный банк вступил в публичную полемику с исследовательским центром TALAP по поводу используемой регулятором модели макроэкономического анализа. Эксперты TALAP предложили собственную разработку. Специалисты Нацбанка подвергли ее жесткой критике. По большому счету, спор шел не о модели, а о проводимой на ее основе денежно-кредитной политике.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Очная дискуссия сторон состоялась в ходе организованной Нацбанком в минувшую пятницу научно-практической конференции по вопросам макроэкономического моделирования. Тема конференции – подходы к моделированию и прогнозированию при принятии решений

ваний и статистики Нацбанка Адам Жужбаев.

Инфляция в рамках данной модели оценивается в зависимости от внутренних факторов, внешнего роста цен и проводимой экономической политики. «Модель оценивает уровень базовой ставки в зависимости от достижения целей по инфляции, уровня экономической активности и темпов роста ВВП, динамики обменного курса», – рассказал Жужбаев.

В России Центральный банк перешел на инфляционное таргетирование в конце 2014 года. Ключевая ставка у соседей также

сделал выводы: «Есть предположение, что Нацбанку следует чуть-чуть агрессивнее реагировать на макроэкономическую конъюнктуру. У нас мысль, что валютный рынок слишком волатилен. Наша позиция: не совсем правильно самоустраняться от регулирования валютного рынка. Конечно, надо обсуждать опыт – фиксированный курс или плавающие крайности. Надо искать золотую середину».

В качестве оппонента представителя TALAP выступил директор департамента финансовой стабильности Нацбанка **Сабит Хакимжанов**. «Многие из требований DSGE, к сожалению, разработчиками не были соблюдены, в основе расчетов лежат неверные допущения и предпосылки, модель содержит грубые неточности технического характера», – отметил он. – Соответственно, выводы, которые делаются авторами, являются ошибочными и не могут использоваться в качестве рекомендаций для совершенствования подходов к



Сабит ХАКИМЖАНОВ,  
директор департамента финансовой стабильности Нацбанка

тели центральных банков России и Беларуси, Евразийского банка развития и различных научных институтов. Так вот иностранные гости не поняли, зачем мегарегулятору понадобилось вступать в публичную полемику с частной исследовательской организацией. Для этого надо было знать предысторию.

Дело в том, что еще 6 сентября Ошакбаев представил модель и выводы на ее основе Национальному совету общественного доверия при президенте РК. Кроме того, она была презентована в правительстве. «Оценки по модели показывают, что текущая процентная политика слишком заточена на инфляцию, а должна учитывать и экономический рост. Предлагается реализовать политику двойного мандата Нацбанка, в том числе путем внесения изменений в закон о Национальном банке», – высказал точку зрения глава TALAP.

Двойной мандат предполагает сделать Нацбанк ответственным не только за финансовую стабильность страны, инфляцию и процентные ставки, но и за рост ВВП. Впервые об этом упомянул **Нурсултан Назарбаев** в послании народу в 2017 году: «Национальный банк совместно с правительством отвечает за экономический рост». А в начале этого года главы кабинета и Нацбанка подписали соглашение о координации мер макроэкономической политики на 2019 год. В документе есть такие пункты, как привлечение инвестиций, реализация госпрограмм финансовой поддержки развития экономики, оздоровление предприятий реального сектора.

В Казахстане не принято спорить с президентом, но и расширять мандат мегарегулятора нельзя, считает финансист, пожелавший остаться неназванным. По его словам, считается, что чем выше независимость Центрального банка от исполнительной власти, тем надежнее финансовая система. «Как можно одновременно снижать инфляцию и отвечать за экономический рост, регулировать рынок труда и зарплат? Это прямой конфликт интересов, который приведет к разнонаправленным, если не бестолковым, действиям Нацбанка», – подчеркнул собеседник.

«Должен быть общественный аудит, double-check результатов Нацбанка», – поделился в кулуарах конференции Дмитрий Шульц. – С другой стороны, мы надеемся объединить усилия, чтобы не жить в контрах, а вместе работать на достижение общественного блага».



Дмитрий ШУЛЬЦ,  
эксперт центра TALAP

проведению денежно-кредитной политики в Казахстане».

По мнению Хакимжанова, в TALAP не учли финансовый сектор, налогово-бюджетную политику и цены на нефть. «Модели DSGE все еще остаются на игрушечной стадии. 90% таких моделей просто игнорируют финансовый сектор. Модель волшебным образом решает проблемы финансового посредничества, им банки не нужны. Хотя все мы знаем, что финансовый сектор сам генерирует эндогенные шоки и колебания, невозможно их не учитывать», – подчеркнул он.

Надо сказать, что в конференции приняли участие представи-

устанавливается на основе показателей QPM. При этом при проведении макроэкономического анализа денежно-кредитной политики российский регулятор пытается использовать модель динамического стохастического общего равновесия (DSGE). Трудность заключается в том, что для точной работы DSGE нужна более качественная статистика, чем есть в странах СНГ.

Сотрудники центра прикладных исследований TALAP тоже разработали DSGE-модель. Кстати, это их первая попытка выстроить модель такого типа. «Она представляет 15 линейаризованных уравнений для ключевых макроэкономических показателей основных секторов экономики – домашних хозяйств, предприятий реального сектора, Национального банка, внешнего сектора», – поделился в интервью директор TALAP, член Национального совета общественного доверия **Рахим Ошакбаев**.

На конференции об этой разработке рассказал эксперт центра TALAP **Дмитрий Шульц**, он же

по денежно-кредитной политике, то есть решений по росту или снижению базовой ставки, которые, в свою очередь, влияют на уровень инфляции и курс национальной валюты.

Казахстан с 2015 года использует квартальную прогнозную модель (QPM) для прогнозирования инфляции и ВВП. С опорой на нее и принимаются решения в области денежно-кредитной политики страны.

Модель класса QPM была разработана Нацбанком при технической поддержке МВФ. «Она охватывает всю экономику Казахстана, то есть является целостной и системной, включает в себя оценку совокупного спроса – потребительского спроса домашних хозяйств, инвестиционного спроса предприятий, потребления сектора государственного управления, а также операций с внешним миром, то есть экспорт, импорт, потоки», – объяснил главный специалист управления макроэкономического прогнозирования и мониторинга департамента исследо-

# Месяц должны продержаться

**Нацбанк продолжит внедрять нормативы Базеля III. Такие цели определил регулятор в Прогнозе социально-экономического развития Казахстана на 2020–2024 годы. Ожидается, что коэффициент покрытия ликвидности для банков будет повышен до 100% уже к 2022 году.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

«Планируется поэтапное увеличение коэффициента покрытия ликвидности (LCR) до 100% к 2022 году. Коэффициент нетто стабильного фондирования (NSFR) установлен на уровне 100% с 1 января 2019 года», – сообщила пресс-служба регулятора

в официальном ответе на запрос «Курсива».

Коэффициент покрытия краткосрочной ликвидности (Liquidity coverage ratio, LCR) показывает, какой объем высоколиквидных активов должен иметь в своем распоряжении банк, чтобы перекрыть возможный повышенный (неплановый) отток денег из банка на протяжении одного месяца. Эти средства должны обеспечить банку подушку безопасности в случае возникновения форс-мажорных ситуаций. «Считается, что с ликвидностью у банковского сектора в Казахстане все хорошо. Но дьявол кроется в деталях. Полагаю, хорошо только у трех-четырех крупных БВУ, у остальных есть свои проблемы. Они и вызывают беспокойство у надзорного органа», – поделился сомнениями экономист **Алмаз Чукин**.

Более деликатно, но то же мнение в интервью «Курсиву» высказал вице-президент – старший аналитик группы оценки финансовых институтов Moody's **Владлен Кузнецов**: «Ужесточение регулирования сектора – это позитивный момент. Если полагаться на такой показатель, как отношение ликвидных активов к совокупным активам, ситуация с ликвидностью банковского сектора выглядит хорошо, но это усредненные показатели, и в отдельных финансовых организациях могут быть проблемы с ликвидностью».

Предусмотренный Базельским стандартом норматив LCR должен обеспечить у банков такой уровень ликвидности, которого бы хватило для полного и своевременного выполнения обязательств в течение 30 дней стрессового периода, то есть в условиях, когда клиенты изыма-

ют свои средства и отказываются пролонгировать заключенные ранее депозитные договоры. «Иногда стресс-сценарии случаются не по вине банкиров. Лет пять назад из-за необоснованных слухов люди побежали массово снимать деньги из одного стабильного банка. Разумеется, банку понадобились средства, и тогда Нацбанк хорошо сработал: им грузовиками отправляли наличные и за несколько дней потушили пожар», – напомнил Чукин.

Согласно отчету регулятора, объем банковских депозитов в Нацбанке в августе снизился до 457,8 млрд тенге, в том числе объем ликвидности, изымаемой посредством депозитных аукционов, – до 296,4 млрд. Глава Ассоциации финансистов Казахстана **Елена Бахмутова** напомнила классификацию высококачественных ликвидных активов:



# Размещения наперегонки

**Сегодня должна завершиться сделка по продаже на фондовом рынке не менее 5% акций Халык Банка. Заявленной продающим акционером цель – улучшить ликвидность обращающихся бумаг. Финансовые аналитики оценивают SPO позитивно.**

**Максим АЗАРОВ**

27 сентября холдинговая группа АЛМЭКС заявила о намерении продать на бирже как минимум 5% акций АО «Народный банк Казахстана» в виде не менее 14,66 млн глобальных депозитарных расписок (ГДР). Каждая ГДР соответствует 40 простым акциям банка. По информации АЛМЭКС, размер предложения может быть увеличен по результатам проведения сбора заявок. Цена предложения ГДР и их итоговое количество «являются предметом соглашения между совместными глобальными координаторами и продающим акционером при завершении сбора заявок», отмечалось в сообщении.

Размещение бумаг проходило параллельно на Лондонской фондовой бирже (LSE) и Astana International Exchange (AIX, биржа МФЦА в Нур-Султане). Сбор заявок стартовал 30 сентября. В АЛМЭКС ожидали, что к 3 октября размещение будет завершено.

Согласно распространенной информации, сделка направлена на существенное улучшение ликвидности ГДР Народного банка. В сообщении подчеркивалось, что «после предложения ГДР контролирующим акционером Халык Банка остается АЛМЭКС (не менее 51% акционерного капитала). В настоящий момент акционерная доля АЛМЭКС в Народном банке составляет 74,7%. Остальные 25,3% находятся в свободном обращении, из которых 16,2% составляют ГДР после IPO Халык Банка, проведенного в 2006 году.

По мнению начальника управления аналитики ВСС Invest **Аскара Ахметова**, текущий момент для размещения выбран вполне удачно. «Глобальная

конъюнктура в целом благоприятствует спросу на финансовые активы развивающихся стран. На прошлой неделе прошло SPO «Казатомпрома», а в этом месяце также планируется IPO Kaspi.kz на Лондонской фондовой бирже. Поэтому, возможно, менеджмент Халык Банка пошел на опережение, решив провести SPO раньше IPO Kaspi.kz в надежде занять большую часть лимитов на Казахстан у иностранных инвесторов (различных фондов)», – рассуждает он.

По прогнозам Ахметова, итоговый объем размещения составит не более 10%. «В целом мы позитивно оцениваем перспективы как банка, так и его акций (ГДР), – отметил он. – Сравнительная оценка по финансовым коэффициентам показывает, что акции торгуются с дисконтом к своим аналогам на развивающихся рынках. В прошлую пятницу, после выхода объявления об SPO, котировки снизились в цене на 6–8% на KASE и LSE. Текущие цены предполагают дивидендную доходность в районе 9–10% годовых, что является очень привлекательным показателем, особенно учитывая, что ГДР, размещаемые среди локальных инвесторов, будут торговаться в долларах на площадке AIX МФЦА».

Предлагаемые ГДР достаточно привлекательны для рынка, соглашается аналитик «Фридом Финанс» **Данияр Оразбаев**. Спрос на бумаги будет обусловлен устойчивым ростом банка и изменением дивидендной политики, считает он. По его мнению, цена ГДР при размещении вряд ли будет существенно отличаться от среднерыночных котировок, сложившихся за последние недели. В то же время, вспоминая прошедшее на днях SPO «Казатомпрома», аналитик не исключил и возможность дисконта.

26 сентября, накануне объявления об SPO, торги акциями Халык Банка на KASE закрылись на отметке 128,5 тенге за бумагу. По итогам торгов 27 сентября акция подешевела до 122 тенге. Вчера цена закрытия составила 121,56 тенге. В Лондоне на фоне новости об SPO бумаги Халык Банка потеряли в цене около 8% и торговались вчера в районе чуть выше \$12.

NSFR), то он предполагает привлечение постоянных источников фондирования с временным горизонтом в один год.

По словам Кузнецова, такое внимание к деталям обусловлено тем, что проблемы даже одного небольшого банка могут негативно повлиять на всю систему. «Важный вопрос – это доверие к банкам. Если корпоративные или розничные клиенты видят дефолты банков, это вызывает недоверие ко всему банковскому сектору», – объяснил эксперт. Впрочем, по его словам, пока в стране нет предпосылок к дефолту или банкротству кредитных организаций. «Господдержка банков дала свои плоды. Мы видим, что система начала немного двигаться и развиваться, в отличие от того, что мы наблюдали в 2016–2017 годах», – заключил вице-президент Moody's.

THE WALL STREET JOURNAL.

# Goldman Sachs споткнулся о собственную инициативу

> стр. 1

Кредитная карта, разработанная Apple, оказалась удачным, но дорогостоящим решением: чтобы доработать ее функционал к моменту запуска (август этого года), к проекту пришлось подключить тысячи инженеров Goldman, что привело к задержкам по другим направлениям. При этом в размещаемой Apple рекламе карты была фраза: «Разработано Apple, а не банком». Впрочем, на огромном рекламном баннере, который этой осенью появился в лобби офиса Goldman, этих слов нет.

Уже на начальном этапе Goldman стремится все сделать правильно. Сегодня доход фирмы меньше, чем он был в 2010-м. Акции Goldman торгуются ниже, чем конкурентов с таким же крупным потребительским бизнесом и которые пользуются популярностью у инвесторов благодаря своей предсказуемости и низкой стоимости розничных депозитов.

Иными словами, шутка Талвара в адрес Солсбери отражает вполне реальную напряженность между Marcus и теми трейдерами, чьи деньги компания прожигает. Даже те, кто согласен с видением гендиректора Дэвида Соломона относительно того, что Goldman должен быть более разносторонним, не могут скрыть кислой мины, ведь размер их бонусов сокращается, и в текущем году, вероятно, произойдет то же самое. Десятки партнеров, которые работали здесь годами, теперь уходят.

Напряженность затрагивает обе стороны. По словам сотрудников компании, когда привлеченные из Кремниевой долины программисты запросили себе MacBook, служба комплаенс банка запрос отклонила. А еще трейдеры, работающие под началом Солсбери, жалуются, что в туалетных комнатах штаб-квартиры банка на 26-м этаже теперь слишком многолюдно.

Более того, в рамках опроса, проведенного Goldman этой весной, у клиентов Marcus спрашивали, считают ли они бренд «дешевым» – понятие, которое в фирме, известной тем, что она консультирует миллиардеров и крупные компании, вызывает настоящий приступ изжоги.

Между тем те кредиты, которые предлагает Marcus, в условиях рецессии первыми попадают под удар, поскольку они, в отличие от той же ипотеки, не обеспечены надежными залогами. По данным источника, Goldman отказался от потребительского кредитования в текущем году, после того как потери оказались выше ожидаемых.

Однако, как утверждает руководство, благодаря Marcus в компанию удалось привлечь талантливых технических специалистов и доказать, что Goldman способен развивать новые направления бизнеса. Также в качестве подтверждения верности стратегии они указывают на успешное развитие направления по обслуживанию сберегательных счетов Marcus. В виде вкладов здесь было аккумулировано \$50 млрд, что для банка стало новым видом недорогого фондирования.

«Мы развиваем мускулы, о которых раньше и не подозревали», – говорит Омер Исмаил, который курирует бизнес Marcus в США. Над дверью в его офис висит подарок от сотрудников – шляпа с аббревиатурой MVP. В старом Goldman это означало бы «самый ценный игрок». В новом Goldman это скорее «продукт с минимальным функционалом» (техническое обозначение для нового продукта, почти готового к запуску).

## Генераторы прибыли

На протяжении большей части своей 150-летней истории Goldman доминировал в сфере финансов. Фактически именно этот банк изобрел институциональное биржевое маклерство в 1960-х и IPO в его современном виде в 1980-х. В прошлом году банк выступал брокером сделок по корпоративному слиянию на сумму \$1,3 трлн.

Но после финансового кризиса значение этих генераторов прибыли было несколько нивелировано. Теперь трейдеры, торгующих ценными бумагами, сдерживают новые правила, из-за которых они зарабатывают вдвое меньше, чем десять лет назад. Кроме того, раньше Goldman мог инвестировать в различные сделки миллиарды долларов собственных денег, теперь это тоже запрещено.

Акции банка сегодня застряли на уровне 2014 года. Куда больше инвесторы проявляют к таким конкурентам Goldman, как JPMorgan Chase и Bank of America, которые получают стабильную прибыль от кредитования и управления капиталом.

Зарожденный в 2014 году на собрании руководителей банка в эксклюзивном анклав Нью-Йорка – Хэмптонсе, Marcus был призван обеспечить фирме возможности для роста. Руководство Goldman посчитало, что начиная с чистого листа и с огромным бюджетом, они смогут отвоевать бизнес у более неповоротливых конкурентов.

Marcus дебютировал два года спустя, предлагая клиентам персональные кредиты в размере нескольких тысяч долларов. Также компания предлагала услуги по обслуживанию сберегательных счетов в интернете, которые клиенты могли открыть, имея всего один доллар.

Стартап получил имя иммигранта, одного из основателей банка в XIX веке, что позволило несколько дистанцироваться от бренда Goldman, которому все еще приписывают его роль в кризисе 2008 года. Однако неприятные воспоминания о кризисе повлияли и на другие ранние решения.

В частности, руководство банка опасалось, что агрессивные усилия по взысканию долгов станут причиной формирования того негативного образа, от которого Goldman пытался избавиться в течение многих лет. Именно поэтому бизнес Marcus стартовал без команды специалистов по работе с проблемными заемщиками. Когда первые клиенты стали допускать просрочку, Goldman потерял денег больше, чем это должно было быть.

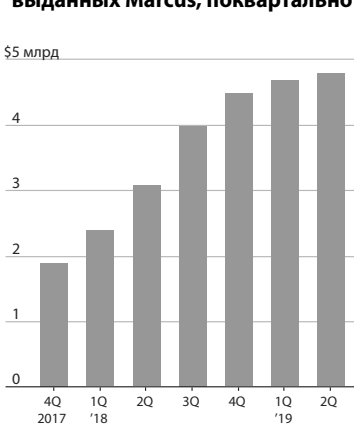


Харит Талвар, глобальный глава Marcus.



Омер Исмаил, глава американского потребительского бизнеса Goldman.

### Объем кредитов, выданных Marcus, поквартально



Источник: Goldman Sachs

Впрочем, как отметил официальный представитель банка, сейчас в Marcus трудится целая группа работников, в чьи задачи входит взаимодействие с этой категорией заемщиков. Однако уровень убытков по займам у банка все еще выше, чем у конкурентов. Согласно опубликованным данным, в 2018 году Goldman списал \$156 млн и еще \$155 млн было списано в первом полугодии 2019-го. За год, закончившийся 30 июня, убытки банка составили 5,5% кредитного портфеля, что выше, чем у аналогичного бизнеса Discover Financial Services, и выше оценки в 4%, которую ранее озвучивало руководство Goldman.

Несмотря на то что банк опасался прослыть чересчур жестким в выбивании долгов, как минимум в одном случае свои полномочия он явно перегнул. В августе прошлого года женщина из Оклахомы объявила о своем банкротстве. Ее долги включали в том числе кредит Marcus в размере \$19 894. Как это обычно практикуется при личном банкротстве, суд запретил Goldman пытаться вернуть долг. Однако в течение последующих двух недель Goldman связывался с ней девять раз, требуя выплаты даже после того, как ее адвокат вновь письменно уведомил банк о том, что она объявила о банкротстве. Об этом в суде рассказала сама женщина. В итоге Goldman удалось уладить дело.

### «Не банк»

У Goldman нет бренда, который был бы хорошо известен потребителям, как нет и филиалов,

которые могли бы привлечь их с улицы. Поэтому Goldman ищет другие способы донести до людей нужную информацию, приобретая или сотрудничая с известными брендами, способными привлечь клиентов и сформировать положительный образ банка.

Так, он продвигает корпоративных специалистов по персоналу на ресурсе Marcus@Work, который предлагает сотрудникам финансовое образование. По словам осведомленных людей, также ведутся переговоры с AARP, объединением пенсионеров, с целью предоставления банковских услуг его членам, коих насчитывается 38 млн. В прошлом году компания приобрела приложение для личных финансов Clarity Money, у которого свыше 1 млн пользователей. В настоящее время ставки по картам варьируются от 13 до 24%.

Когда в марте Apple официально представила кредитную карту в Купертино (штат Калифорния), она сделала это под слоганом «Разработано Apple, а не банком». Сам Дэвид Соломон и другие руководители Goldman при этом наблюдали за презентацией сидя в зале. Те же самые слова появились и в рекламе, которую запустила Apple. Еще одним унижением для банка стал запрет руководителям Marcus на посещение лофта Tibeca (командный центр Apple) в дни, предшествующие выпуску карты в августе.

Несмотря на бюджет в \$300 млн, выделенный Goldman на разработку кредитной карты Apple, она истощала ресурсы фирмы. Когда предварительное тестирование программного обеспечения этой весной выявило уязвимость системы безопасности, к ее исправлению Goldman пришлось подключить тысячи инженеров со всей фирмы. Это привело к тому, что реализация других проектов отстала от графика на несколько месяцев. Например, запуск приложения Marcus для составления бюджета и внедрение цифрового инструмента для управления капиталом, запланированные на начало 2020 года, отложены минимум на год.

Впрочем, по мнению руководства банка, эти затраты вполне оправданы тем, что выявилась возможность охватить сотни миллионов пользователей iPhone – богатых молодых людей, которые могут стать клиентами Marcus. В частности, Goldman заинтересован в их накоплениях, которые для банка могут стать источником недорогого фондирования. Как заявил в апреле этого года главный финансовый директор Goldman Стивен Шерр, каждые \$10 млрд, привлеченные в виде депозитов, позволяют Goldman экономить до \$100 млн в год.

Кризис идентичности Несмотря на то что Marcus на рынке уже три года, Goldman так и не удалось определить идентичность этого потребительского банка. С одной стороны, он был представлен как новомодный стартап из Кремниевой долины, где программисты потягивают комбучу в современном офисе WeWork в Сан-Франциско. С другой – как некий ностальгический возврат к корням, где даже логотип в виде буквы М на деревянной табличке выглядит так, словно он из какого-нибудь магазинчика в небольшом городке.

Этой весной Goldman провел опрос клиентов. Респондентов просили представить Marcus в образе гостя вечеринки. Кто он: веселый подросток или сдержанный бумер? Водит ли он минивэн или гибриды? Стоит один у стола с закусками или выступает в роли диджея? Какой он: забавный, трудолюбивый, интеллигентный или, наоборот, дерзкий и харизматичный? В ответ на отзывы пользователи получили подарочные карты Amazon.

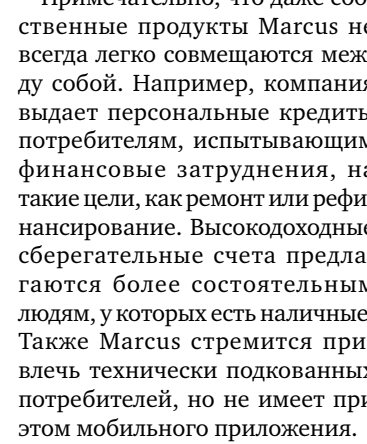
Примечательно, что даже собственные продукты Marcus не всегда легко совмещаются между собой. Например, компания выдает персональные кредиты потребителям, испытывающим финансовые затруднения, на такие цели, как ремонт или рефинансирование. Высокодоходные сберегательные счета предлагаются более состоятельным людям, у которых есть наличные. Также Marcus стремится привлечь технически подкованных потребителей, но не имеет при этом мобильного приложения.

По словам руководителей компании, сведение воедино консервативной корпоративной культуры Goldman с притоком новых талантов также оказалось непростой задачей. Всего, по данным официального представителя Marcus, компания привлекала свыше 500 человек из конкурирующих потребительских банков и еще 500 – из технологических компаний.

Также Marcus приобрел четыре технологических стартапа, включая приложение для личных финансов Clarity Money, основатель которого, Адам Делл, разъезжал по штаб-квартире Goldman на ховверборде, пока не врезался в кого-то и устройство не конфисковали сотрудники юридической службы.

Сотрудники отдела маркетинга, привлеченные из таких компаний, как PepsiCo и American Express, отвечали за джинглы, которые транслировались по спортивному радио этой осенью.

Структура общих доходов Goldman Sachs



Источник: Компания

«Теперь, когда я сделал достаточно сбережений, я чувствую себя умным парнем, у которого есть деньги», – звучит голос мужчины средних лет.)

По мере того как Marcus приближается к своему третьему дню рождения, текучесть кадров возрастает. Некоторые руководители это приветствуют, утверждая, что больше узнали о том, как управлять потребительским бизнесом. Всего за три года в Marcus сменилось три главы продуктового департамента. Главный специалист по управлению рисками ушел в Barclays. Дарин Клайн, руководитель операционного департамента, разгуливавший по колл-центру в Юте в ковбойских сапогах, покинул Marcus в начале этого года.

Впрочем, по мере того как Marcus становится все более важным для будущего Goldman, встает вопрос о том, чтобы полностью убрать это название. Уже сейчас Goldman начал планомерно отказываться от брендов, которые были приобретены с целью выхода на потребительский рынок, включая компанию по управлению активами United Capital и пенсионный стартап Honest Dollar, чей васильково-синий логотип Goldman совершенствовал долгие месяцы. По информации источника, сам Дэвид Соломон предпочитает, чтобы потребительские продукты фирмы представлялись под единым брендом – Goldman Sachs.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

### Кто я?

Этой весной Goldman провел опрос среди клиентов Marcus, попросив их описать бренд при помощи слов, которые у них ассоциируются с Marcus. Ниже представлены пять из более чем 20 вариантов, которые могли выбрать пользователи.

# Какой Marcus: дерзкий и харизматичный?



Клевый Умный Надежный Премиальный Дешевый

Источник: опросник компании

Иллюстрация: Federica Bordini

# Прогноз: облачно

В Казахстане резко вырос рынок облачных сервисов

В 2018 году объем рынка облачных сервисов в РК увеличился на 32%. Разбираемся, что стало драйверами рынка.

Александр ГАЛИЕВ

По оценке компании iKS-Consulting, 2018 год оказался крайне удачным для отечественного облачного рынка: он вырос на 32%, достигнув \$8 млн. Если точкой отсчета брать 2015 год, то за три года рынок облачных услуг вырос почти вдвое. Ни один сегмент отечественного рынка IT не показывает столь высокие темпы роста. Справедливости ради нужно отметить, что емкость облачного рынка пока не высока, особенно на фоне всего IT-рынка, который исчисляется \$1,6 млрд. Впрочем, ничего экстраординарного здесь нет – отечественный рынок всегда имел очень сильный «железный» акцент: доля услуг на нем составляет лишь около 12%.

## Облакам поверили

Тенденция 2018 года, отмеченная экспертами: рост доверия к облакам в Казахстане. Это касается не только частного бизнеса – в облака пошел и госсектор, который начинает активнее использовать сервисную модель информатизации.

Второй драйвер – осознание того, что облака – это экономически выгодно. В среднесрочной и долгосрочной перспективах облачный подход может помочь сэкономить до 50% (в сравнении с подходом on premis). Учитывая то, что расходы из капитальных переходят в операционные, идея становится еще более привлекательной.

Светлана Черненко, директор представительства iKS-Consulting в Казахстане, согласна с утверждением, что у бизнеса нет задачи уйти в облака, но есть задача оптимизировать затраты. «С этой точки зрения понимание эффективности



Фото: Shutterstock/Syda Productions

облака, особенно для решения тривиальных задач и размещения не очень ценной информации, безусловно, есть. Конечно, наблюдается инерция мышления, особенно у руководителей. Я всегда говорю, что перед местными поставщиками облачных решений стоит огромная задача по просветительской работе», – делится она, добавляя, что с инфраструктурой ЦОДов (центров обработки данных), как и с телеком-инфраструктурой вообще, в Казахстане дела обстоят отлично – предложение пока опережает спрос.

По наблюдениям Рустэма Нысанбаева, коммерческого директора Дирекции информационных систем «Казахтелекома», в последнее время в облака идут не только крупный бизнес и госсектор: «Наши клиенты, помимо традиционных – телекома и госсектора, все чаще прирастают бизнесом, в том

числе представителями малого и среднего бизнеса! Это очень важное замечание, своего рода сигнал, что нам доверяют».

Особенность казахстанского рынка дата-центров – в его высокой концентрации. Доля «Казахтелекома» на этом рынке – 54% (15 ЦОДов в 11 областных центрах республики). «Казахтелеком» остается ключевым игроком, имеющим основную долю в общей рыночной инфраструктуре ЦОДов. Его стратегическая роль всегда будет ключевой при выполнении государственных проектов. И я бы не сказала, что «Казахтелеком» не дает развиваться другим игрокам. Ведь в отличие от рынка телефонии и рынка ШПД (широкополосный доступ к интернету), где ключевой фактор успеха – наличие инфраструктуры, на рынке ЦОД огромную роль играет клиентоориентированность, скорость реакции и т. д. И на этом поле

конкурировать с лидером рынка можно вполне успешно», – говорит директор представительства iKS-Consulting.

## Открытые перспективы

Уверенным спросом в Казахстане пользуются такие услуги, как аренда программного обеспечения (SaaS), услуги виртуального дата-центра (IaaS) и аренда физического оборудования. «В целом на сегодня на IaaS приходится подавляющая доля казахстанского облачного рынка, но, думаю, структура спроса будет меняться в сторону SaaS. Это общемировой тренд», – считает г-н Нысанбаев. Сейчас на чистые облачные услуги приходится 36% рынка, для сравнения – в 2015 году этот показатель составлял 29%. Рост есть, но в этом сегменте казахстанский рынок несколько отстает от общемирового показателя: по данным

Gartner, в 2018 году на SaaS пришлось почти 44% мирового рынка облачных сервисов. Можно предположить, что потенциал казахстанского рынка здесь еще не реализован.

Сумеют ли воспользоваться потенциалом модели SaaS отечественные разработчики – вопрос открытый. «Разработчикам местных облачных решений будет непросто: слишком сильна мощь мировых поставщиков – Google, Amazon и т. д. Вполне возможно, что казахстанские разработки будут идти в направлении развития государственных услуг и правительства для граждан. Такой диалог (открытые API) между разработчиками и идеологами электронного правительства уже имеется. Это очень перспективное направление для локальных компаний, ибо компетенций и рыночности государственной компании, реализующей сейчас электронное

правительство, явно недостаточно», – предполагает Светлана Черненко.

По оценке Рустэма Нысанбаева, вокруг облачных сервисов складывается неплохая конъюнктура в целом. «Например, сервисная модель, и в ее основе ЦОДы. В эту сторону сейчас активно идут госорганы, и здесь будут происходить интересные события для дата-центров», – добавляет он. В пользу оптимистичного настроения говорят и цифры: казахстанским игрокам есть куда расти – отечественные поставщики удовлетворяют лишь 27% существующего спроса на облачные услуги. Более того, дата-центры – это базис не только для Индустрии 4.0, но и для цифровой экономики в самом широком ее понимании – 5G, IoT, Big Data, VR, AI и Smart City. К 2022 году, по оценке Gartner, мировой облачный рынок вырастет почти вдвое – до \$331 млрд.

# Все приложения в Google Play безопасны: правда или миф?

Мы постоянно советуем пользователям Android скачивать приложения в официальном магазине, чтобы не подцепить зловред. Это важно, ведь на сторонних площадках, где программы никто не проверяет, часто размещают свои творения преступники. Однако что насчет самого Google Play? В нем вообще нет вирусов, и из него можно смело загружать что угодно? Давайте разберемся.

## Как Google следит за безопасностью приложений для Android

Зловреду действительно не так-то просто попасть в Google Play. Перед публикацией модераторы обязательно проверяют приложения на соответствие обширному списку требований. Если они обнаружат нарушение, программу в магазин не пропустят.

Однако в Google Play поступает огромное количество приложений и обновлений, и уследить за всеми модераторам, к сожалению, не удастся. Поэтому время от времени в Google Play все-таки проникают вредоносные приложения. Вот несколько самых ярких историй.

## Рекламный модуль с трояном

Недавно наши исследователи обнаружили вредоносный код в приложении SamScanner для



Фото: Shutterstock/quietbits



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

оцифровки документов. Оно не просто было доступно в Google Play – по данным магазина, его установили более 100 млн пользователей.

Как так получилось? До определенного момента это было нормальное приложение, которое честно выполняло заявлен-

ные функции. Его разработчики получали прибыль благодаря рекламе и платным возможностям – ничего необычного. Но в какой-то момент все изменилось, и в приложении появилась вредоносная добавка.

Зловред скрывался в одном из рекламных модулей. Это был троян-дроппер Necro.n, устанавливавший другой троян, основная задача которого – скачивать на устройство всякую другую гадость. Например, рекламные приложения или программы, оформляющие платные подписки в сторонних сервисах втайне от пользователя.

Наши эксперты сообщили о находке Google, и администраторы удалили приложение из магазина. Однако достаточно продолжительное время зара-

женная версия была доступна для загрузки.

## Вороватый плеер

SamScanner – далеко не единственный пример того, как вредоносные функции появляются в уже опубликованном в Google Play приложении. Авторам трояна, притворявшегося плеером для прослушивания музыки из «ВКонтакте», удавалось обходить проверки модераторов магазина несколько лет подряд.

Изначально в Google Play загружали саму программу, затем – пару-тройку безобидных обновлений. После этого с очередным апдейтом приложение начинало воровать логины и пароли от учетных записей в социальной сети. Причем жертвы могли об этом так и не узнать: их аккаун-

ты по-тихому использовали для продвижения сообщений.

Когда очередную версию плеера выводили на чистую воду и удаляли из магазина, ее создатели тут же загружали новую, а то и не одну. В 2015 году из Google Play убрали по меньшей мере семь сборок зловредной программы. Через год – еще несколько. В 2017-м за два месяца наши аналитики насчитали в Google Play 85 подобных приложений, причем одно из них скачали более миллиона пользователей. Кроме того, в магазине появились поддельные версии Telegram за авторством тех же вирусписателей – эти приложения паролей не воровали, но добавляли жертву в интересные злоумышленников группы и чаты.

## Вредоносная армия в Google Play

Увы, 85 копий вредоносного приложения в ассортименте официального магазина Android – это не предел. В 2016 году специалисты нашли в Google Play 400 игр и других программ, укомплектованных трояном Dress Code.

Попав на устройство жертвы, этот зловред устанавливает соединение с командным сервером и «засыпает». Однако в перспективе злоумышленники могут использовать зараженные гаджеты для DDoS-атак, накручивания кликов по баннерам или проникновения в локальные сети, к которым эти гаджеты подключаются, – например, в домашнюю сеть или инфраструктуру вашей компании.

Справедливости ради стоит отметить, что модераторов

Google Play сложно винить в недосмотре, поскольку обнаружить Dress Code довольно сложно: код трояна настолько маленький, что теряется в коде приложения-носителя. Кроме того, на сторонних площадках зараженных программ оказалось значительно больше, чем в Google Play, – всего исследователи нашли около 3000 игр, скинов и приложений для чистки смартфонов со встроенным трояном Dress Code. И все же 400 – это очень много.

## Как не подцепить зловред в Google Play

Как видите, то, что приложение попало в официальный магазин Android, еще не значит, что оно безопасно – иногда в магазин все-таки попадают зловреды. Чтобы не заразиться, стоит критически относиться к любым программам, в том числе из Google Play, и соблюдать несколько правил цифровой гигиены.

- Не скачивайте на смартфон все подряд. Читайте отзывы пользователей о приложении – в них может быть ценная информация о его поведении. Поищите, что известно о разработчике: возможно, его творения уже удаляли из магазина или были какие-то еще сомнительные истории с его участием.

- Возьмите за правило раз в несколько месяцев чистить свой Android-смартфон или планшет от ненужных программ. Чем меньше приложений на устройстве, тем проще их контролировать.

- Используйте надежное защитное решение – оно защитит вас от угроз, которые пропустили модераторы Google Play.



# Бизнес небыстрого приготовления



Фото: Shutterstock/Unitone Vector

## Без аппетита к экотренду Почему в Алматы нет экоресторанов

**Экоинновации в казахстанском ресторанном бизнесе приживаются с трудом, поскольку не являются фактором устойчивого развития для отрасли.**

**Кристина ДАУРЦЕВА**

Быть eco-friendly, по данным от Purdue University, выгодно – в 2019 году использование экологических методов позволяет ресторанам не только привлечь большее количество посетителей, но и стимулировать клиентов на более высокие траты.

Понятие eco-friendly проще всего охарактеризовать как «быть ответственным пользователем». В случае ресторанов и кафе это подразумевает, что бизнес делает выбор в пользу отечественных производителей продуктов питания, использует в меню сезонные локальные продукты, отказывается от бутилированной воды, экономит электроэнергию и воду, сортирует мусор.

«Курсив» опросил алматинских рестораторов, как eco-friendly-принципы работают в отечественных условиях.

### Локальные сезонные продукты

Если алматинец пришел в ресторан, то местные производители для него автоматически становятся неприступными – не без сожаления констатирует Руслан Абишев, основатель ресторанной группы La Vagca Family. Например, в Казахстане есть возможность добывать и поставлять к столу каспийских раков весьма достойного качества, но шансов на то, что кто-то захочет их отведать, практически никаких. Шеф-повар Рашидин Абд-Рашид, у которого за плечами опыт работы в Hilton и Shangri-La, говорит: «Я мог бы приготовить раков не менее вкусно, чем популярных омаров, но вот уверенности в том, что казахстанские гости купят такое блюдо, у меня нет».

Рестораторов есть претензии и к местным производителям – при выводе на рынок нового продукта они какое-то время держат планку качества, а затем этот продукт становится попросту невкусным. «Казахстанские производители не могут поддерживать качество на одном уровне. Нам приносят попробовать продукт, он нам нравится, мы заказываем его, а уже через пару недель его привозят совсем другим», – сетует Сергей Мальцев, совладелец ресторанов «Шеф» и «Печь».

Еще сложнее дела обстоят с сезонностью. Воплотить стандартную практику ресторанов по всему миру в казахстанских реалиях оказывается практически невозможно – отечественные рестораторы сталкиваются с чрезвычайной взыскательностью своих гостей. Джан Эрикан, F&B директор в The Ritz Carlton, Алматы отмечает, что «алматинские хозяйства предлагают

великолепные ягоды, одни из вкуснейших, что я когда-либо пробовал. Тем не менее купить их можно только три месяца в году, а все остальное время мы делаем закупки в других странах. Гости настолько взыскательны, что ожидают увидеть ягоды на столе в любое время года, вне зависимости от их наличия у казахстанских фермеров».

### Отказ от бутилированной воды

Заказ в ресторане фильтрованной воды из-под крана вместо бутылочки 0,5 л позволяет сократить количество потребляемого пластика. В ресторане «Свет» фильтрованную воду подают не только гостям, но и домашним животным, с которыми они приходят. Однако назвать это явление распространенным даже в пределах Алматы нельзя. Мешают предрассудки – клиенты считают зазорным выпить в ресторане точно такую же, как дома, бесплатную воду, и тот факт, что рестораны традиционно зарабатывают на воде: наценка на нее составляет от 50 до 500% в зависимости от статуса заведения.

### Экономия ресурсов

Интересный опыт в этом направлении есть у заведения «Пинта Street», где предприняли попытку сервировать столы бумажной экопосудой и деревянными приборами. «Принимая это решение, мы исходили из того, что могли бы значительно сократить использование воды и химических средств для мытья, а также размер подсобного помещения. Однако наши гости данную инициативу не поддержали», – поделился Юрий Негодок, один из самых успешных казахстанских рестораторов. Это он открыл такие заведения, как «Пинта», Paul, BAO Sushi & Noodles Bar.

### Переработка мусора

В целом этот пункт можно назвать самым легковыводимым. Рестораторы с готовностью соглашаются с тем, что пластик необходимо сдавать на переработку. Поскольку вода в пластиковых бутылках – это существенная статья дохода, использованной тары остается огромное количество.

Пилотный проект по переработке запустили в Coco Street Food – этому заведению удалось организовать стабильный канал отправки пластика на переработку. Главная сложность – доставка пластика в пункт приема, посредники не соглашаются забирать отходы из ресторана. Поэтому Coco Street Food приходится каждый день выделять транспорт, который увозит пластик.

Есть еще один нюанс – как только к инициативе Coco Street Food подключатся все остальные рестораны группы abv, а тем более другие алматинские сети ресторанов, мощностей существующих компаний по приему и переработке отходов перестанет хватать.

### Что ограничивает отечественные проекты по производству быстрой лапши.

**Георгий КОВАЛЕВ**

Казахстанская фабрика по производству лапши быстрого приготовления Lotus Food (Кзылгортский район Туркестанской, ранее – Южно-Казахстанской области) разорилась и сменила собственника. Предприятие выкупила непальская компания CG Global. Ее владелец миллиардер Бинод Чаудхари контролирует 2% мирового рынка быстрой лапши. Производство получило новое имя – теперь это CG Foods Central Asia. Здесь будут выпускать лапшу Wai-Wai, хорошо известную на рынке Юго-Восточной Азии.

Это не единственный пример того, как бизнесмены, не оценив всех рисков, запускают проекты производства быстрой лапши в Казахстане – и разоряются. В одной только Алматинской области было две подобных истории. Основные ошибки компаний связаны с небрежным отношением к деталям технологического процесса и промахами в маркетинговой политике.

Лапша быстрого приготовления – очень обманчивый

240 млн порций, в 2017-м – 210 млн, в 2018-м – 170 млн. И этот тренд идет вразрез с общемировым – после просадки на 5% в 2015–2016 годах последние два года мировой рынок быстрорастворимой лапши растет, в 2018 году было продано 103,6 млрд порций.

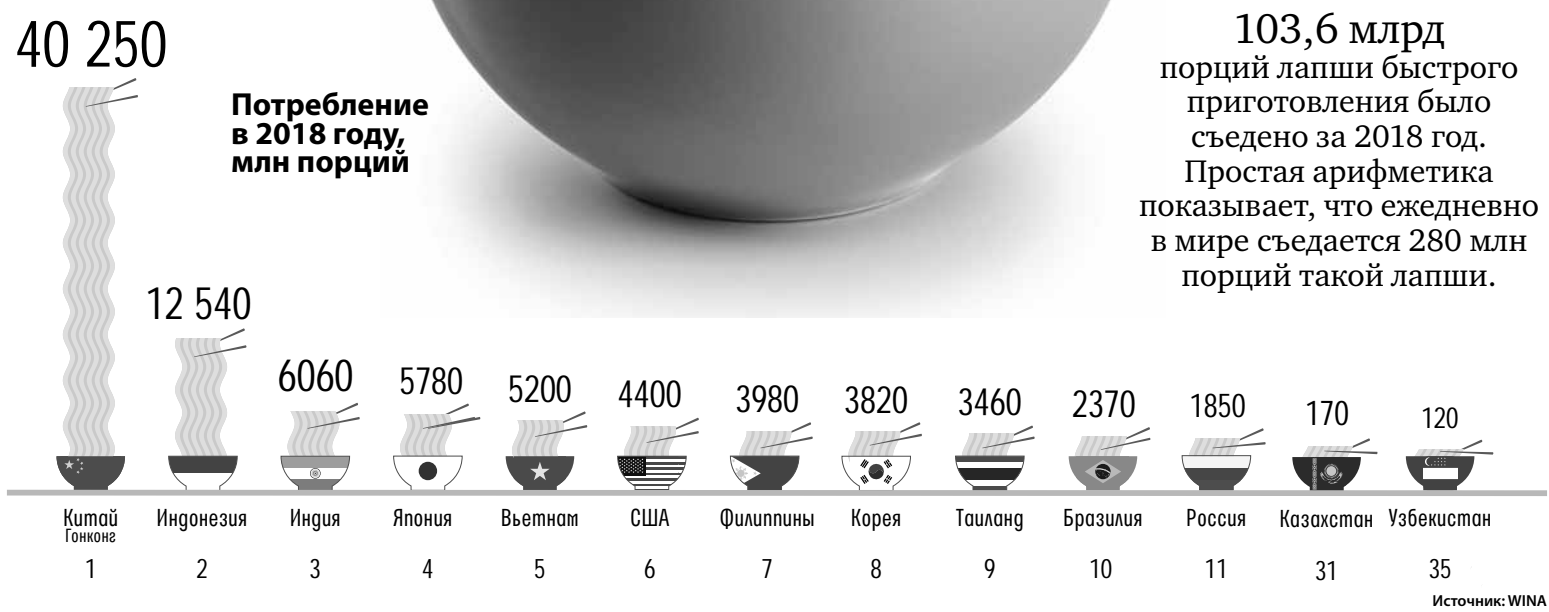
Лапшу быстрого приготовления в привычном для нас виде придумал японец Андо Момофуку – в 1958 году его компания Nissin Food Products вывела на рынок рамен, который просто заливался кипятком и был готов через пару минут. Но самым успешным продуктом компании стал Cup Noodles, лапша в одноразовой чашке – она вышла в продажу в 1971 году. Технологии, которые использовал при приго-

ши объединились в ассоциацию IRMA (International Ramen Manufacturers Association), призванную следить за соблюдением стандартов качества продукта – растущая конкуренция подтолкнула часть предпринимателей к

По мнению Виталия Снесаря, сейчас расклад на рынок быстрой лапши во многом зависит от дистрибьюторов, которые активно поддерживают те бренды, названия которых превратились в имена нарицательные – доширак, билянч или роллтон.

Как считает маркетолог компании-производителя быстрой лапши из Рудного, ситуация на внутреннем рынке страны развивается по негативному для производителей сценарию. Исследование, проведенное по заказу Grito, показало, что полностью отказаться от продукта планируют 89% покупателей. По предположению г-на Снесаря, причиной таких настроений стала массированная пропаганда здорового образа жизни в кино и на телевидении.

Очевидный путь расширения рынка для компаний – наращивание экспорта. Grito сделала шаги в этом направлении, отправив пробные партии товара в Беларусь, Россию и Кыргызстан. Компания уже экспортировала свою продукцию в Россию, но ситуация 2014–2015 годов, когда курс тенге относительно рубля существенно вырос, сделала продукцию Grito слишком дорогой для россиян, и этот рынок для компании был потерян.



продукт. Простота использования маскирует серьезную технологию производства. А из-за доступной цены за упаковкой лапши быстрого приготовления закрепилось прозвище «бич-пакет» и репутация недостойного и даже вредного продукта.

При этом, по данным российской маркетинговой компании Discovery Research Group (DRG), рынок лапши быстрого приготовления в Казахстане более чем в шесть раз объемнее рынка лапши традиционной. В 2017 году, когда DRG проводила исследование, объем рынка лапши классической составлял 2,61 млрд тенге, тогда как рынок быстрой лапши – 16,35 млрд.

«Курсив» изучил причины, которые сдерживают рост казахстанского производства этого продукта.

товления лапши Андо Момофуку, применяются и поныне. Это обезвоживание лапши с помощью пара или в результате прожарки в растительном масле. Конечную стоимость продукта определяет качество наполнителей и растительных добавок.

### Простой продукт быстро завоевал рынок

Быстрая лапша уверенно завоевывала рынки – в 1990 году во всем мире было продано 15 млрд порций, в 2001-м – 50 млрд, рубеж в 100 млрд был преодолен в 2012 году. Больше всех в мире лапшу едят в Китае (в 2018 году – 40,25 млрд порций). На втором месте Индонезия – 12,5 млрд порций. Третье место за Индией – 6,06 млрд. Среди стран

использованию низкокачественных продуктов. В 1997 году ассоциация стала глобальной и сменила название на WINA.

В текущем списке членов ассоциации можно найти представителя казахстанского бизнеса – ТОО «Markof Perfection». Правда, оказалось, что эта компания только собиралась начать выпуск лапши быстрого приготовления, но в итоге от этих планов отказалась.

### Почему Grito нацелилась на экспорт

Первой в Казахстане быструю лапшу стала производить компания Grito из города Рудный (принадлежит торговому дому «Аманат», в прошлом именовался ТД «Акбарс»). Первый выпущенный продукт – лапша «Наша чаша» – по сей день остается самым продаваемым.

По оценке Виталия Снесаря, маркетолога компании, Grito входит в четверку крупнейших производителей лапши быстрого приготовления в стране. Также в числе лидеров производства он называет ТОО «Raduga» (Петропавловск, визитная карточка производителя – лапша «Паства Мама»), Kaz Brand (Нур-Султан, лапша «Кеспебай») и недавно запущенная фабрика Mareven (Алматинская область, «Роллтон», Big Bon). Данные о долях, занимаемых этими компаниями на рынке, г-н Снесарь назвать затруднился – в отсутствие полноценного мониторинга рынка информация сейчас очень противоречива, и предложить подожать подведения итогов года.

Уже сейчас можно уверенно говорить, что запуск в 2018 году производства Mareven значительно изменил статистику производства лапши внутри страны. Если раньше «Роллтон» и Big Bon, которые занимают до 50% рынка, завозились, то теперь их делают на заводе под Капшаганом. Mareven Food Holdings Ltd., владелец упомянутых брендов быстрой лапши, инвестировал в строительство предприятия около \$50 млн.



Фото: Shutterstock/Rachata Teypars

### Порционный продукт

Рынок лапши быстрого приготовления измеряется порциями. Последние три года ее потребление в Казахстане сокращается. По данным WINA (World Instant Noodles Association), в 2016 году в стране было продано

за пределами Юго-Восточной Азии первенство за США: 4,4 млрд порций в 2018 году. Россия занимает 11-е место – 1,85 млрд порций. Казахстан в этом рейтинге на 31-й позиции.

В 1964 году крупнейшие производители быстрой лап-

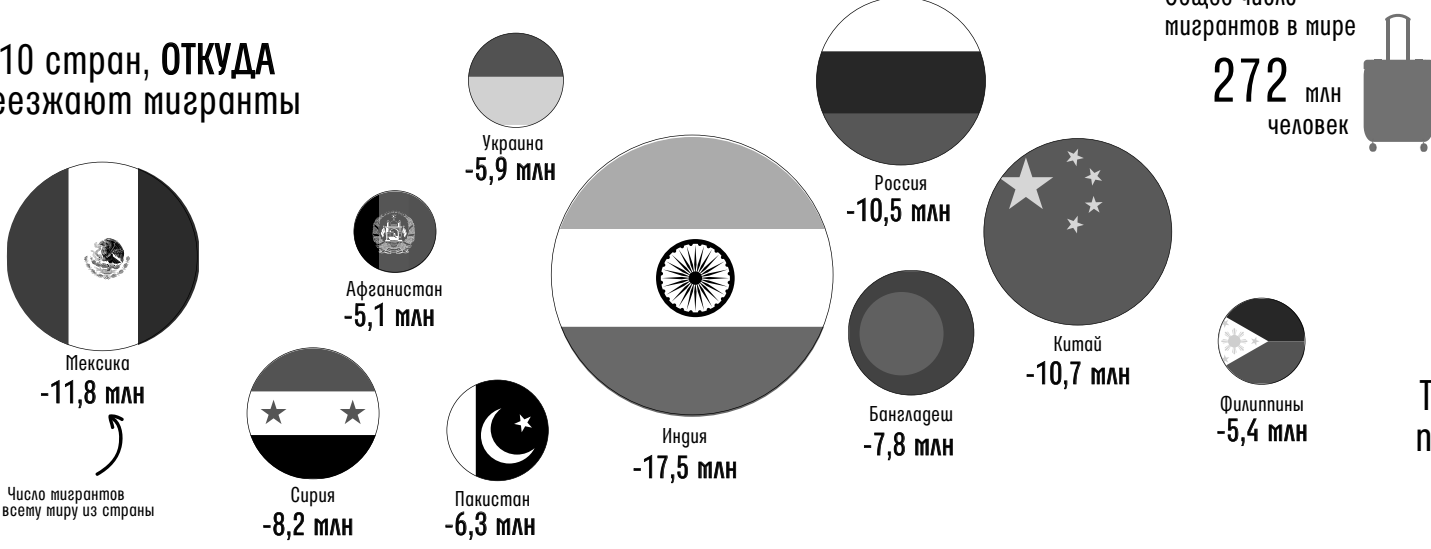
ТЕНДЕНЦИИ

# Великие переселенцы

Какие страны интересны с точки зрения миграции

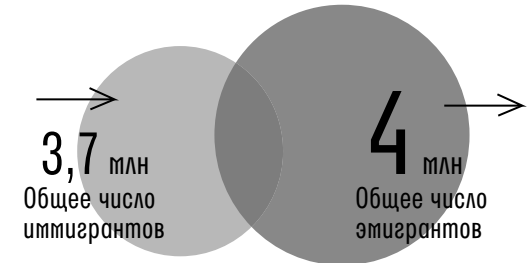
## МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ (до середины 2019 года)

### Топ-10 стран, ОТКУДА переезжают мигранты

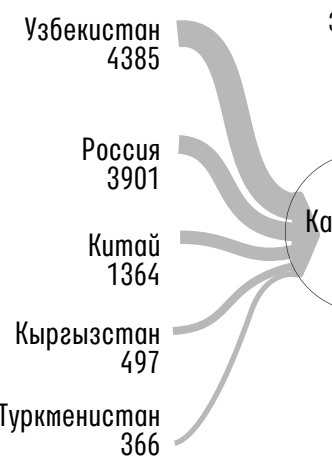


Общее число мигрантов в мире **272 млн человек**

## КАЗАХСТАН В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ



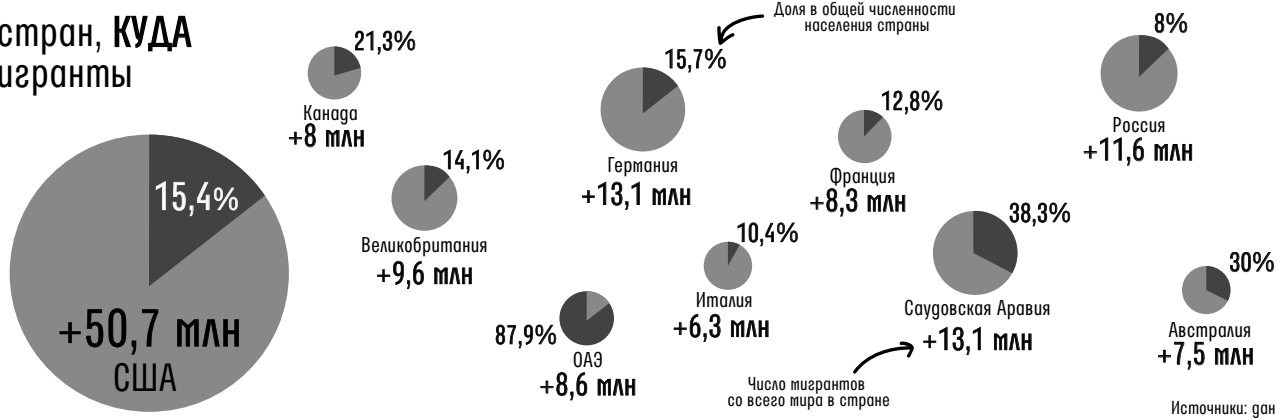
### Топ-5 стран, ОТКУДА приехали в Казахстан



### Топ-5 стран, КУДА уехали казахстанцы



### Топ-10 стран, КУДА едут мигранты



Источники: данные Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН и с официального сайта Комитета по статистике ПНЭ РК

В мире ежегодно растет число международных мигрантов. В отличие от беженцев они меняют место проживания в поисках более комфортного уровня жизни. «Курсив» расскажет, откуда и куда предпочитают переселяться люди, которые хотят лучших условий для себя и своей семьи.

Асель МУСАПИРОВА

Миллионы людей на земле ежегодно принимают решение покинуть родные края и переселиться в другие страны. Причины миграции – обучение за рубежом (преимущественно в развитых странах – в Европе, США), предложение о работе или ее поиск, воссоединение семей. Еще один вариант – поиск иностранного жениха, чтобы выйти замуж и остаться за границей.

### За и против международной миграции

К первому аргументу в пользу такого процесса экономисты во всем мире относят дополнительные средства в виде денежных переводов, которые мигранты отправляют на родину. Переводы помогают увеличить доходы населения и улучшить общий уровень жизни в стране, откуда прибыл переселенец.

Во-вторых, международная миграция привлекает дешевую рабочую силу или, наоборот, квалифицированные людские ресурсы («утечка умов») в принимающую страну. Хотя для стран, откуда уезжают востребованные специалисты, данный процесс может иметь в дальнейшем отрицательные последствия.

В-третьих, в некоторых развитых странах мира, преимущественно в европейских и развитых азиатских, таких как Япония и Южная Корея, доля трудоспособного населения с каждым годом снижается. Тогда как спрос на рабочую силу остается прежним. Решить вопрос равенства между спросом и предложением на рынке труда становится возможным благодаря мигрантам из других стран.

Так, например, по данным The Wall Street Journal, Южная Корея выдает около 45 тыс. виз в год для трудовых мигрантов из Пакистана и Непала с целью восполнения дефицита кадров в производстве, рыболовстве и других секторах экономики.

Законопроект на Тайване, касающийся мигрантов, поддерживает привлечение иностранцев, которые могут помочь в уходе за больными.

Основной аргумент против международной миграции – увеличение напряженности (политической, экономической или социальной), которую могут



Фото: Shutterstock/AboutLife

### 3,7 млн международных мигрантов, по данным ООН, принял Казахстан до середины 2019 года

вызвать мигранты в стране пребывания, и вытекающий отсюда риск конфликтов.

Еще одной причиной называется дополнительная нагрузка на государственный бюджет через социальные выплаты для переселенцев.

Другой довод противников глобального процесса связан с увеличением конкуренции за рабочие места в принимающей стране, что может повлиять (в сторону снижения) на уровень заработной платы.

Отметим, что зачастую мигранты работают в тех сферах, куда местные жители не особо стремятся, и за ту зарплату, на которую местные не соглашаются. В большинстве вариантов это труд, не требующий высокой квалификации.

### Сколько в мире мигрантов

По определению Международной организации по миграции, мигрантом является лицо, которое перемещается или уже переместилось через международную границу или внутри государства и покинуло место своего обычного жительства, независимо от юридического статуса лица, добровольного или недобровольного характера перемещения, причин перемещения или продолжительности пребывания.

Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН с определенной периодичностью проводит исследование числа и структуры международных мигрантов. По методологии ООН при определении числа таких мигрантов используются данные переписей населения и национальные репрезентативные исследования.

В ООН отметили, что к международным мигрантам в некоторых странах относятся те граждане, которые никогда не жили за границей, а получили иностранное гражданство из-за гражданства родителей. В других странах, наоборот, родившись за границей, вернувшись и получив гражданство на родине, человек не включается в список международных мигрантов. Несмотря на все эти различия в разных странах, за основу определения статуса мигранта в своих исследованиях ООН берет страну гражданства. При отсутствии информации о стране рождения для идентификации мигрантов используется гражданство, отличающееся от страны постоянного проживания. Более подробно с методологией ООН можно познакомиться на ее сайте.

Число мигрантов в мире в середине 2019 года, по данным ООН, заметно выросло – до 272 млн с 153 млн человек в 1990 году. Доля международных мигрантов в этом году составила 3,5% от всего населения земли.

Женщин в общем числе мигрантов по всему миру немного меньше мужчин. В этом году «женская» доля составила 47,9%.

Международные мигранты – это в основном достаточно молодые люди. По данным ООН, почти 75% всех мигрантов в мире, а это 202 млн человек, в середине 2019 года находились в трудоспособном возрасте – от 20 до 64 лет. Моложе 20 лет – 38 млн человек, или 14% от общей численности мигрантов.

### Откуда переселяются

Половина всех международных мигрантов – уроженцы 20 стран мира.

Чаще всех мигрировали представители Индии – 17,5 млн граждан этой страны раскидано по всему миру. На втором месте расположилась Мексика, которая стала страной происхождения 11,8 млн переселенцев.

Любят перемещаться в поисках лучших условий и китайцы. Стра-

ну покинуло 10,7 млн человек. Чуть меньше переехало россиян – почти 10,5 млн человек. На пятом месте Сирия, из которой выехало около 8,2 млн.

Не захотели оставаться в стране происхождения и достаточное число представителей Бангладеш (мигрировало 7,8 млн человек), Пакистана (6,3 млн), Филиппин (5,4 млн), Украины (5,9 млн), Афганистана (5,1 млн), Индонезии (4,5 млн), Польши (4,4 млн), Великобритании (4,3 млн) и Германии (4 млн).

### Какие страны интересны для мигрирующих

Другие 20 стран мира принимают более 65% всех международных мигрантов. Лидер по числу принятых мигрантов – США. В стране в середине 2019 года проживало 50,7 млн человек из разных регионов мира. Доля мигрантов в общем числе населения составляла около 15,4%.

Второй по привлекательности для мигрантов страной стала Германия – 13,13 млн человек, что равно 15,7% от общей численности населения страны.

### 16-е место занял Казахстан по числу международных мигрантов в мире

Значительный интерес у переселенцев вызывает Саудовская Аравия. Туда переселилось 13,12 млн мигрантов, они составляли 38,3% всего населения.

Четвертое место у ближайшего соседа Казахстана – Российской Федерации, где проживало 11,6 млн мигрантов (8% от общей численности населения). На пятой строчке рейтинга по числу мигрантов Великобритания. Она приняла 9,6 млн человек (14,1% от всех жителей).

Вторую пятерку открывают Объединенные Арабские Эмираты, которые приняли 8,6 млн мигрантов. Доля мигрантов в

ОАЭ составляла 87,9% всего населения этой страны.

На седьмой и восьмой строчках Франция и Канада, в которых проживало 8,3 млн (12,8% от всего населения) и около 8 млн иммигрантов (21,3%) соответственно.

Австралия и Италия закрыли первую десятку стран, интересных с точки зрения миграции. Число мигрантов в этих странах достигло 7,6 млн и 6,3 млн человек. Доля мигрантов в общей численности населения стран – 30 и 10,4% соответственно.

Во вторую десятку стран, привлекающих для переселенцев, по данным ООН, вошли: Испания – 6,1 млн мигрантов, Турция – 5,9 млн, Индия – 5,2 млн, Украина – почти 5 млн, Южная Африка – 4,2 млн, Таиланд – 3,6 млн, Малайзия – 3,4 млн, Иордания – 3,3 млн и Пакистан – 3,3 млн.

### Казахстан и международная миграция

Казахстан занял 16-е место в мире по числу мигрантов. В страну, по данным ООН, было принято 3,7 млн международных мигрантов.

Почти 68% от общей численности международных мигрантов составили граждане Российской Федерации – 2,5 млн человек. Из Украины в республику переехало 353 тыс. человек, из Узбекистана – 294 тыс., из Беларуси – 72,2 тыс., из Азербайджана – 50,6 тыс., из Таджикистана – 16,5 тыс., из Армении – 9,6 тыс., из Молдовы – 12,6 тыс., из Кыргызстана – 7 тыс., из Грузии – 3,4 тыс., из Эстонии – 1,2 тыс., из Латвии – почти 1,2 тыс., из Туркменистана – 1 тыс. Ряд приведенных цифр, безусловно, удивляет, но стоит вспомнить об упомянутых выше особенностях методологии расчета.

Число мигрантов из соседнего Китая составило 2,3 тыс. человек, около 49 тыс. – из Турции.

Тенденция последних лет – постепенные изменения в структуре миграционного потока.

В страну начинает приезжать больше людей из соседнего Узбекистана. По данным комитета по статистике, в 2018 году по числу приехавших мигрантов лидировал Узбекистан – 4,4 тыс. человек, на втором месте представители Российской Федерации – 3,9 тыс. Также в пятерку стран, откуда шла миграция в прошлом году, Китай, Туркменистан и Кыргызстан. Тогда как в общей структуре накопленной миграции, напомним, преобладают россияне.

По всему миру статус международных мигрантов на середину этого года имели около 4 млн человек из Казахстана.

Почти 64% всех мигрантов отправились в соседнюю Россию (почти 2,6 млн человек). Среди других стран, выбранных переселенцами, были Германия (940,3 тыс.), Украина (224 тыс.) и Беларусь (69 тыс.). Одним из привлекательных мест для мигрантов из Казахстана стали Соединенные Штаты Америки, куда уехало 31,2 тыс. человек. В десятку стран, в которые переехало больше всего мигрантов из республики, вошли Греция, Туркменистан, Израиль, Канада и Узбекистан.

### -300 тыс. человек составил сальдо (прибывшие минус выбывшие) международной миграции в Казахстане

За 2018 год, по данным комитета по статистике, республику покинуло в 3 раза больше людей, чем прибыло в тот же период, – 41,9 тыс. человек. В Россию уехало 36,8 тыс. человек, в Германию – 2,7 тыс., в Беларусь – 343, в США – 338 и в Узбекистан – 245 человек.

Сальдо миграции Казахстана в международных масштабах за почти 20 лет сложилось на отрицательной отметке – минус 300 тыс. человек.

### Что ждет человечество дальше

По мнению представителей ООН, глобальная миграция будет увеличиваться. Этому будут способствовать рост населения планеты, развитие технологий, торговли, демографический дисбаланс и даже изменение климата.

Напомним, в конце 2018 года большинство стран – участниц ООН, в том числе и Казахстан, одобрили глобальный договор по безопасной, упорядоченной и регулярной миграции. Документ направлен на укрепление международного сотрудничества в области миграции, усиление вклада мигрантов и самого процесса в устойчивое развитие.

Инфографика: Виктория Ким

# Что показал первый митинг феминисток в Алматы

&gt; стр. 1

Но тема безопасности не ограничивается законами. Это еще и вопрос больших денег, которые надо учитывать в бюджетах для реабилитации жертв насилия и выплаты компенсации в тех случаях, когда государство не сумело выполнить взятые на себя обязательства. Для выполнения этой задачи придется перевернуть сложившуюся пирамиду мировосприятия целого чиновничьего класса. И в этом смысле мы в начале эволюционного перехода.

## Подруга за подругу

Присутствие на феминистском мероприятии действует на мужской разум отрезвляюще. Не надо обладать даром эмпатии, чтобы понять страдания молодой женщины, ставшей жертвой систематического насилия в семилетнем возрасте.

Это не историческая драма, не книга, не лента «желтых» новостей – эта история звучит в центре крупнейшего мегаполиса страны в XXI веке. Только крайняя степень отчаяния может заставить человека так раскрыться перед посторонними. И еще желание получить помощь и помочь другим.

Атмосфера на небольшом «пятяке» в парке развлечений, единственном разрешенном для митингов месте в городе, сгущается по мере того, как спикеры сменяют друг друга. Первое впечатление – что видела в жизни эта собравшаяся молодежь? – тает, уступая место тревоге. Любой из этих эпизодов мог произойти с близкими тебе

людьми. А это грозит тем, о чем рассказывают спикеры – столкновением с системой, направленной на подавление чувства собственного достоинства, потому что система мотивирована не на поиск справедливости, а на поддержание благоприятной для нее статистики.

«По официальным данным, сегодня будут изнасилованы четыре женщины и один ребенок», – говорит очередной спикер. Это страшно, потому что, согласно другой статистике, только 8,5% жертв насилия обращаются в полицию. Еще меньше дел доходит до суда. «Мы злые!», – скандируют вокру. «Мы требуем безопасности!».

Это отражено в резолюции митинга. В ней требование разрабатывать закон о защите от домашнего насилия. Увеличить число кризисных центров и увеличить их финансирование, гарантируя жертвам медицинскую и психологическую реабилитацию. Обучить сотрудников полиции правилам работы с пострадавшими. Ужесточить наказание за сексуальное насилие, ввести статью о защите от домогательства на работе.

## Дай мне защиту

Тема защищенности от насилия, безопасности – главная для фемдвижений во всем мире, считает Лейла Махмудова, гражданская активистка, сооснователь движения FemAgo SA. Страны отличаются друг от друга лишь степенью угроз для личности. Особенность Казахстана – апелляция государства к патриархальному мировоззрению. «Государство не хочет



Фото: Офелия Жакаева

брать ответственность за безопасность женщины, «перепоручая» это близкому мужчине. Но это миф, который не работает. Вся полнота ответственности за безопасность должна быть на государстве, правоохранительной системе», – говорит Лейла Махмудова

Претензии к традиционному патриархальному укладу – это не о засилье мужчин в органах принятия решения, а о избытке мужского взгляда на проблему, считает Евгения Козырева, президент Феминистской лиги Казахстана. «Гендерная разница существует, и ее надо принимать во внимание», – говорит она. Речь о том, что мужчины, кото-

рые становятся жертвами насилия всего в четырех случаях из ста, не в состоянии понять всей глубины унижения и страдания, которые испытывают в таких случаях женщины.

Асия Хайруллина, руководитель Лиги женщин творческой инициативы, обращает внимание на открытый характер выступления феминисток. «Когда мы начинали свою работу в начале 90-х, нам приходилось преодолевать большое сопротивление, об этом просто не хотели слышать», – говорит она.

Первые феминистские движения современного Казахстана появились в начале 90-х годов и были вовлечены в законотворче-

скую работу в поле гендерного равенства и феминизма. «Было много работы, принятие законодательных актов, подписаны международные конвенции – например, о дискриминации женщин, о бытовом насилии, о равных правах и возможностях. Другое дело, что принятый закон не всегда сразу работает. Нужна кропотливая системная работа, но она идет», – говорит Асия Хайруллина.

Лейла Махмудова не отрицает, что, возможно, между разными поколениями феминистских движений нарушена некая преемственность. Вместе с тем она оценивает уровень развития KazFem, нынешнего лидера фе-

министского движения страны, как достаточный для преодоления существующих проблем. «Политическое пространство страны монотонное, если повестка о правах женщин не звучит в программах партий, она должна поддерживаться снизу. KazFem успешно с этим справляется, иначе это вообще бы широко не звучало», – говорит эксперт.

Асия Хайруллина не согласна с мнением, что между поколениями феминисток сформировался разрыв. «Мы не оторваны друг от друга. Есть повседневные рутинные вещи, а есть задача создания информационных поводов, раскрывающих болевые точки в новом ракурсе. KazFem формирует непримиримое отношение к проблемам, которые государство будет решать», – говорит она.

Евгения Козырева подчеркивает главную трудность работы по обеспечению женской безопасности – необходимость финансовых гарантий со стороны государства. «Любые обязательства, которые требовали финансовых вложений, всегда с трудом проходили через парламент», – вспоминает она. К примеру, восстановление справедливости для жертвы насилия должно включать в себя не только наказание для преступника, но и психологическую реабилитацию для жертвы. «Здоровье не восстанавливается бесплатно. Женщины, ставшие жертвами насилия и желающие восстановления, несут большие материальные траты. Те, кто не может себе этого позволить, носят боль внутри и тихо сходят с ума», – говорит Евгения Козырева.

# Девочки vs мальчики

## Как гендерные отличия влияют на отношение к технологиям

Последние исследования показывают: система вознаграждения мужского мозга напрямую связана с острым желанием поиграть в компьютерные игры, а девушки при злоупотреблении соцсетями впадают в депрессию.

Julie JARGON,  
THE WALL STREET JOURNAL

Многие родители, у которых есть и сын, и дочь, отмечают разительную разницу в их отношении к технологиям. Например, мальчишек притягивают компьютерные игры, тогда как девочки большую часть времени проводят в социальных сетях.

Последние исследования показывают, что эту разницу можно объяснить отличиями в работе мозга мужчин и женщин. «Идея о том, что в основе этих отличий лежат биологические факторы, с точки зрения неврологии вполне правдоподобна», – говорит Ларри Кэхилл, профессор Калифорнийского университета в Ирваине. Он изучает нейробиологию и поведение, и уже 20 лет исследует, в чем отличие мозговой деятельности мужчин и женщин.

В этом материале я попытаюсь описать причину агрессии, которую демонстрируют некоторые мальчики, когда их вынуждают отвлекаться от компьютерных игр и заниматься чем-то другим. А заодно и тех трудностей, которые возникают у молодых людей после поступления в колледж, когда им приходится самим, без помощи родителей, находить баланс между досугом и учебой.

Конечно, читатели могут задаться вопросом – почему подобные проблемы почти не случаются с девочками. С девочками – свои сложности. Например, они прычут от родителей телефоны, чтобы продолжить активность в соцсетях,

пользоваться которыми им запретили. Но когда речь идет о компьютерных играх, девушкам действовать намного проще.

В 2017 году исследовательский центр Пью проводил опрос: тогда 41% мальчиков-подростков сообщили о том, что слишком много времени проводят за компьютерными играми, то же самое сказали лишь 11% девочек.

В чем причина таких отличий? Марк Потенза, профессор психиатрии Йельского университета, объединился с учеными китайских университетов, чтобы ответить на этот вопрос. При помощи функциональной МРТ ученые изучили нейронную активность у молодых игроков обоих полов в тех долях мозга, которые связаны с системой вознаграждения и страстным желанием – мотивирующим фактором при зависимости. Когда мужчинам и женщинам показывали фотографии людей, играющих в компьютерные игры, активность этой области мозга у мужчин оказалась более высокой, чем у женщин.

Области мозга, которые исследовались при изучении наркозависимости, также показали



более высокую активность у мужчин после компьютерных игр. По словам исследователей, эти результаты говорят о том, что мужчины биологически более склонны к развитию зависимости от компьютерных игр, чем женщины.

Девушки, и даже взрослые женщины, тоже имеют зависимости – особенно от цифровых медиа. По данным исследовательского центра Пью, в среднем женщины пользуются социальными платформами Facebook, Instagram и Pinterest намного чаще, чем мужчины. Для большинства девушек и женщин подобные сайты – это возможность установить связи и найти что-то общее, говорит социальный психолог Росанна Гуаданья из Стэнфордского университета.

И хотя женщины пользуются такими сайтами в первую очередь потому, что там представлены их друзья, многие эксперты и родители указывают на настораживающий факт. Девушки зачастую боятся что-то упустить, и это вынуждает их реагировать на все, что публикуют их знакомые. Ряд последних исследований показывает, что чрезмерное увлечение социальными сетями у девушек гораздо чаще, чем у парней, может стать причиной таких заболеваний, как депрессия и тревожность.

Эксперт по цифровой безопасности и мать троих детей Лиз Репкинг делится, что она лично наблюдает разницу в поведении между ее сыновьями и дочерью. В начале лета 15-летняя дочь Лиз сообщила, что телефон сводит ее с ума. По словам девочки, она чувствует себя обязанной следить за сторис друзей в Instagram, комментировать их посты, и что это отнимает слишком много времени, говорит Лиз Репкинг.

Сыновья Лиз – им 18 и 21 – используют социальные медиа, например, Snapchat, в основном для того, чтобы общаться с друзьями, и не считают, что должны следить за чужими публикациями. «Я вижу здесь большое давление со стороны сверстников и некую обязательность, которые в отношении дочери действуют сильнее, чем в случае с сыновьями», – констатирует Лиз Репкинг.

В августе дочь Лиз приняла решение установить для себя определенные ограничения, например, не «зависать» в телефоне больше чем на три часа в день и проверять свой Instagram не так часто. «Когда неделей позже я спросила ее об успехах, она ответила, что просматривает Instagram только три раза в день и бросить эту привычку совсем пока не может», – рассказывает Репкинг.

Есть мнение, что для парней одним из способов поддерживать связь с друзьями являются компьютерные игры в многопользовательском режиме. Однако

## Перегрузка играми

В том, что они слишком много времени проводят за компьютерными играми, мальчиков призналось гораздо больше, чем девочек.

Мальчики	Девочки
Слишком много времени – 41%	11%
Столько, сколько нужно – 41%	42%
Слишком мало – 14%	30%
Не играю вообще – 4%	17%

Примечание: Опрос проводился с 7 марта по 10 апреля 2018 года  
Источник: Исследовательский центр Пью

это совершенно другая история. «Игры могут носить социальный характер, однако здесь есть физическая дистанция, поскольку вы не видите персональных фотографий и общение в основном происходит путем набора текста, что больше соответствует тому, как мужчины общаются друг с другом напрямую», – считает Гуаданья.

Еще одно исследование – теперь уже ученых из Цюрихского университета – было посвящено поиску объяснений, как различия в работе мозга делают женщин более проциальными, то есть склонными к тому, чтобы оказать помощь, проявить великодушие и начать сотрудничать в большей степени, чем мужчины. В исследовании 2017 года ученые выдвинули гипотезу, что области женского мозга, связанные с системой вознаграждения, более активны, когда они разделяют

вознаграждение с кем-то еще, тогда как у мужчин они проявляют большую активность, когда вознаграждение предназначено лишь только им. Эту теорию подтвердил эксперимент со сканированием мозга, в ходе которого мужчинам и женщинам было предложено выбрать один из двух вариантов – забрать денежное вознаграждение себе или разделить его с другими.

Компания Lego Group о проциальной природе девочек узнала еще 10 лет назад, после изучения того, кто именно покупает наборы для строительства. На тот момент почти 90% проданных в США наборов Lego предназначались для мальчиков. При исследовании поведения девочек выяснилось, что, среди прочего, девочки предпочитают игры с ролевыми возможностями. В итоге Lego создала серию наборов в пастельных тонах с общим названием Friends. Эти новые наборы хорошо продавались – но некоторые потребители критиковали компанию за закрепление гендерных стереотипов.

Ученые, которые исследуют, как отличается работа мозга мужчин и женщин, по-прежнему сталкиваются с негативной реакцией на свои работы. «Нет сомнений, что половая принадлежность оказывает влияние на мозг млекопитающих. Поэтому необходимо изучить, как это влияет на поведение», – говорит доктор Кэхилл.

По мнению ученых, понимание этих отличий необходимо для того, чтобы в быстроменяющемся мире технологий родители могли помочь своим детям чувствовать себя комфортно. Как говорит Гуаданья, человеческий мозг пока не соответствует современному уровню развития, поэтому цифровое поведение детей может казаться родителям настолько непонятным и пугающим. «Человеческий мозг создан для выживания в саванне и не предназначен для социальных сетей и компьютерных игр», – отмечает она.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

## LIFESTYLE

# Новый «Джокер»

Сегодня стартовал казахстанский прокат картины Тодда Филлипса «Джокер» – фильма, который на глазах становится классикой.

Галия БАЙЖАНОВА

Не так давно Папа Римский раскритиковал употребление в речи имен прилагательных. По его мнению, они улащают речь, ведь есть во всех этих оценочных словах что-то бесовское. Прав был понтифик – оказавшись в числе первых зрителей нового фильма Тодда Филлипса «Джокер», невозможно устоять перед дьявольским обаянием этого злодея, хочется писать о нем исключительно в прилагательных и в восхищенных тонах.

Новый «Джокер» – это потрясающее, зрелищное, глубокое, хоть и радикальное и опасное, но эстетское и очень атмосферное кино с феноменальной актерской игрой Хоакина Феникса.

Комедиограф Тодд Филлипс, который был известен работой над тремя «Мальчишниками (в Вегасе)» и тем самым «Боратом» (он был одним из сценаристов), самым неожиданным образом сумел сделать пронзительную драму о загадочном обитателе вымышленного города Готэма, злодее Джокере. Новый «Джокер» разносит в пух и прах стереотип о том, что режиссеры комедий не умеют снимать серьезное кино. Не зря «Джокера» наградили «Золотым львом» Венецианского кинофестиваля и навсегда вписали в историю мирового кинематографа как первый комикс,

сумевший наконец «легитимизировать» низкий жанр до уровня искусства» и получивший столь высокую награду среди критично настроенной аудитории.

Итак, кратко синопсис: события разворачиваются в Готэм-сити, город переживает мусорный кризис и безработицу, местный богат по фамилии Уэйн, у которого есть маленький сын по имени Брюс (напомним, главного врага Джокера, Бэтмена, звали Брюс Уэйн), собирается в мэры. А где-то на окраине живет Артур Флек (Хоакин Феникс), одинокий мужчина средних лет, страдающий редким психическим заболеванием – у него бывают приступы неконтролируемого смеха. Он пьет пачками антидепрессанты, кое-как зарабатывает на жизнь клоуном и живет с больной мамой.

И хотя с детства Артур мечтает стать стендап-комиком, для

чего ведет тетрадку с шутками, у него ничего не выходит. Он вынужден каждый день облачаться в костюм клоуна и развлекать людей самым идиотским образом. Единственная отдушина парня – это ежевечерние просмотры вместе с мамой популярного телешоу с Мюрреем Франклином (Роберт Де Ниро). Все меняется, когда однажды после неудачного рабочего дня Артура избивает банда подростков и следующим утром коллега приносит ему оружие. Так шаг за шагом закомплексованный пациент психиатрической клиники Артур Флек превращается в великодушного Джокера – в голос маргиналов, в кумира миллионов, отчаянного психопата и злодея, за которым пойдет народ и на подвиги, и на бесчинства. Словом, в идеальный персонаж для совершения революций. В том числе революции в понимании жанра.

Как известно, новый «Джокер» не входит в расширенную вселенную DC и имеет свой оригинальный сценарий. Тодд Филлипс этим удачно пользует

Что касается игры Хоакина Феникса и интерпретации им образа Джокера, то это одна из величайших актерских работ. Несмотря на все уважение к предыдущим Джокерам – и к Джеку Николсону, и к Хиту Леджеру, получившему за роль в «Темном рыцаре» Нола по смертный «Оскар» и считавшемуся до этого момента лучшим, каноничным Джокером, Хоакин Феникс выдал нечто умопомрачительное. В картине он растворяется без остатка, играет все: лицо, тело (он похудел для этой роли и стал тщедушным и субтильным), мимика, жесты, пластика, меняющаяся от угловатости и скованности больного человека до чаплинского изящества и движений, которые подвластны только возбужденному маниакальному состоянию. Его смех имеет сотни оттенков: от надрывного истерического до глубокого драматического, от недоверчивого и застенчивого до наглого и зловещего, всего не перечислить.

Не зря Феникса называют «последним из гениальных актеров». Он безупречен. Только жаль, что



Хоакин Феникс ради роли Джокера похудел на 24 кг.

Он выдает собственное понимание комикса, разительно отличающееся от всех остальных экранизаций фильмов этого жанра. Взяв от истории про Джокера только вводные данные, он создает свой собственный мир, явно вдохновленный фильмами Скорсезе, одного из тех режиссеров, кто умеет эффектно снимать о насилии: это и его вечная классика – «Таксист», и обруганный знаменитым кинокритиком Роджером Эбертом и не сильно принятый широкой публикой «Король комедии» (подражание последнему очевидно к финалу). При желании в новом «Джокере» можно заметить отражение картин из фильмографии Скорсезе. Ко всему прочему, социальная подоплека «Джокера» такая яркая, что кому-то весь фильм будет вспоминаться еще одна культовая картина – «Бойцовский клуб» Финчера.

«Оскар» ему не дадут – слишком аморальным и опасным оказался образ. Интересно, что на предстоящем «Оскаре» за золотую статуэтку в номинации «Лучший актер» наверняка будут бороться лучшие из ныне живущих: Хоакин Феникс (будет номинирован за «Джокер» Филлипса), Леонардо Ди Каприо («Однажды в Голливуде» Тарантино), Брэд Питт («К звездам»), Роберт Де Ниро (а возможно, и Аль Пачино) за фильм «Ирландец».

Так или иначе, но из супергеройского кино Тодд Филлипс сумел создать злободневную, остросоциальную, политически окрашенную (особенно на фоне участившихся в США случаев насилия с применением оружия), и, наверняка, культовую картину, самым эффективным и нескучным способом исследующую природу насилия и объясняющую феномен появления суперзлодеев.



Женщины XXI века, которые носят деловые платья в жизни (по часовой стрелке, начиная с верхнего левого угла): Джулианна Маргулис в роли Алисии Флоррик в фильме «Хорошая жена»; Опра Уинфри; Анна Винтур; Джулия Луи-Дрейфус в роли Селины Мейер в «Вице-президенте»; Анжела Бассетт; Лора Дерн; Робин Райт в роли Клэр Андервуд в «Карточном домике»; Джемма Чан; Холли Берри; Нэнси Пелоси; Меган Маркл; Кэти Курик; Шерил Сэндберг; Виктория Бекхэм.

## Влиятельные женщины носят платья

Время, когда женщины в офисе копировали мужской дресс-код, ушло. В современном мире им не нужно носить костюмы, чтобы выглядеть внушительно. Лучший способ демонстрации силы сегодня – это платье-футляр с идеальной посадкой.

Кристина ДАУРЦЕВА

Офисный дресс-код для женщин, или Power Dressing, как принято его называть, зародился в то время, когда прекрасному полу действительно приходилось копировать мужскую форму одежды, стремясь выглядеть более внушительно и солидно (стоит только вспомнить героиню Сигурни Уивер из фильма «Деловая женщина» и накладные плечи строгих костюмов).

В современном мире ситуация кардинально изменилась.

Современное деловое платье идеально сбалансировано. Вы можете проходить в нем весь день до поздней ночи и чувствовать себя уверенно, но при этом оно все равно подчеркивает вашу женственность», – говорит дизайнер Зак Позен.

Каждое деловое платье предназначено для того, чтобы показать характер своей владелицы. Можно выбрать модель с рукавами для большей

коллекциях. Новый тренд – демонстрация уверенности в себе с помощью идеального кроя и точных линий.

«У типичного строгого платья нет глубоких вырезов, в нем удобно, оно достойно выглядит и подает вас как профессионала своего дела», – говорит Элизабет фон дер Гольц, директор по глобальным закупкам для интернет-магазина Net-a-Porter из Лондона.

Сам термин «деловое платье» у всех, кто так или иначе связан с модой, вызывает ассоциации с творениями знаменитого Ролана Муре. Его коллекция Galaxy, показанная в 2005 году, до сих пор является прототипом идеальной деловой одежды для женщин. Платья Galaxy демонстрируют плотное облевание по фигуре, но при этом максимально комфортны в носке, благодаря подкладке из стрейч-ткани power-mesh, которая, по словам Муре, «поддерживает вас изнутри и заставляет чувствовать себя по-настоящему комфортно». Подобный подход позволяет обеспечить идеальную форму песочных часов и придать устойчивость фигуре.

«Современное деловое платье идеально сбалансировано. Вы можете проходить в нем весь день до поздней ночи и чувствовать себя уверенно, но при этом оно все равно подчеркивает вашу женственность», – говорит дизайнер Зак Позен.

Каждое деловое платье предназначено для того, чтобы показать характер своей владелицы. Можно выбрать модель с рукавами для большей

«Мы видим, что представление о том, как должен выглядеть руководитель, меняется. В наши дни это вполне может быть женщина в платье», – говорит Ариэль Патрик, руководитель отдела по связям с общественностью из Нью-Йорка. Она утверждает, что брючные костюмы времен ее самой первой работы давно убранны в дальний шкаф за ненадобностью. «Я ощущаю себя более сильной в платье. В брючном костюме я всегда чувствовала, что лишь подражаю некоему образу руководителя. Будто притворяюсь. Теперь же, выбирая платье, я объединяю свой личный стиль с профессионализмом», – говорит она.

Помимо демонстрации женской силы, смена делового гардероба с костюмов на платья имеет и практическую сторону. По словам Джульетт Кайм, руководителя компании Grip Mobility из города Кембридж, штат Массачусетс, она пересмотрела свой гардероб в пользу платьев пять лет назад, когда неожиданно поняла, что они занимают гораздо меньше места в чемодане. Вы можете взять в поездку намного больше образов, ведь каждое платье – это один готовый выход.

«Правда в том, что я люблю, когда на одежде всего одна молния, – смеется она. – В моем гардеробе платья из самых разных ценовых сегментов от Zara до Zac Posen». Джульетт уверена, что ощущение женской независимости, которое подчеркивает истинно женская одежда, дает нам дополнительную уверенность в себе. «Я профессионал. Если мужчины воспринимают меня более серьезно, когда я в брючном костюме, это не моя проблема», – говорит она.

Зак Позен также утверждает, что платья перестали быть просто милой деталью женского гардероба. Сегодня женщины ходят не только на светские приемы и театральные постановки, сегодня «речь идет о заключении контрактов, принятии законов и предвыборных компаниях. В том,

чтобы носить платье, появился новый смысл, это нечто невероятное, придающее же не влиятельности», – отмечает дизайнер.

Вместе с деловыми костюмами уходит в прошлое и сам термин Power Dressing, ведь, как говорит Ролан Муре, «платья не делают женщину более влиятельной, они делают ее равной».

Текст подготовлен по материалам The Wall Street Journal

концепция стиля деловой женщины может быть практически любой. Однако все больше влиятельных личностей выбирают платья, практически списав со счетов строгие костюмы. Интересно, что эта тенденция прослеживается не только в реальности, но и в кино. Например, в нашумевшем сериале «Большая маленькая ложь» платье носила актриса Лора Дерн в роли Ренаты Клей.

Среди приверженцев этой формы одежды главный операционный директор Facebook Шерил Сэндберг, спикер Палаты представителей Нэнси Пелоси, член Конгресса Элис Стефаник и многие другие влиятельные женщины.

Модные показы этой осени наглядно демонстрируют, что современные деловые платья не имеют ничего общего с образами из журналов 90-х годов, они лишены затейливого кроя и ненужных деталей. Acne Studios, Brandon Maxwell и Prada ярко проиллюстрировали это в своих

внушительности или без, чтобы выглядеть более свободно, подчеркнуть талию ремнем, добавить туфли на каблуке, яркие аксессуары – и образ заиграет.

Руководящие должности сегодня в половине случаев занимают женщины, поэтому вполне логично, что правила, предписывающие соответствовать образу, который сформировали мужчины, кажутся устаревшими.



НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ ВСТРЕЧИ

Воспользуйтесь возможностью увидеться с родными и близкими в атмосфере тепла и уюта.

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

# КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:  
ЖАР СТАЛЬНОГО ВОПРОСА

стр. 15

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:  
РЕСАЙКЛИНГ ДЛЯ ДОРОЖНОЙ  
ОТРАСЛИ

стр. 16

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:  
СЕРЫХ ИМПОРТЕРОВ УЧАТ ПЛАТИТЬ  
НАЛОГИ

стр. 17

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:  
СТРАУСИНАЯ ИСТОРИЯ

стр. 21

kursiv.kz f kursivkz v kursivkz

Для Казахстана проблема трансграничных рек – довольно болезненная тема, которая обсуждается уже не первый год. Ранее «Курсив» писал о том, что искусственное изменение стока Верхнего Иртыша может привести к экологической катастрофе. Сегодня казахстанские эксперты поднимают вопрос о падении уровня воды в реке Урал.

Алем МАКСУДОВ, Алматы

По оценкам экспертов, Казахстан является одной из стран Евразийского континента, которые в значительной степени испытывают дефицит водных ресурсов. Около половины поверхностных вод республики (44,9 куб. км) поступает с территории сопредельных государств, в основном из РФ и КНР.

За последние 18 лет наблюдается тенденция сокращения естественных ресурсов поверхностных вод Казахстана. С точки зрения отечественных ученых, обмеление реки Иртыш в ближайшие 10–15 лет лишь усугубится. Ведь в настоящее время соседи строят дамбы и плотины. В Поднебесной разработана стратегия по ускоренному развитию реформ в сфере водного хозяйства, согласно которой страна ежегодно выделяет по \$62 млрд в виде инвестиций на строительство ирригационных объектов. Как считает преподаватель Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева кандидат химических наук Эльдар Копишев, искусственное изменение стока Верхнего Иртыша может привести к экологической катастрофе.

Между тем, по информации участников прошедшего на днях в Атырау заседания по вопросам эффективного использования водных ресурсов Жайык-Каспийского бассейна, средний многолетний уровень Урала в районе Атырау составляет 9,5 млрд куб. м. В 2018 году этот показатель упал до 5,2 млрд куб. м, а за семь месяцев 2019 года пришло всего 3 млрд куб. м воды. Если так будет продолжаться, то в Казахстане появятся проблемы с обеспечением водой, уверены эксперты.

По мнению акима Атырауской области Нурлана Ногаева, необходимо придать более высокий статус казахстанско-российской комиссии по совместному использованию и охране трансграничных водных объектов. «Проблемные вопросы не решаются должным образом. Межгосударственной комиссии необходимо дать более высокий статус. Например, на уровне заместителя премьер-министра», – считает аким.

стр. 14 >

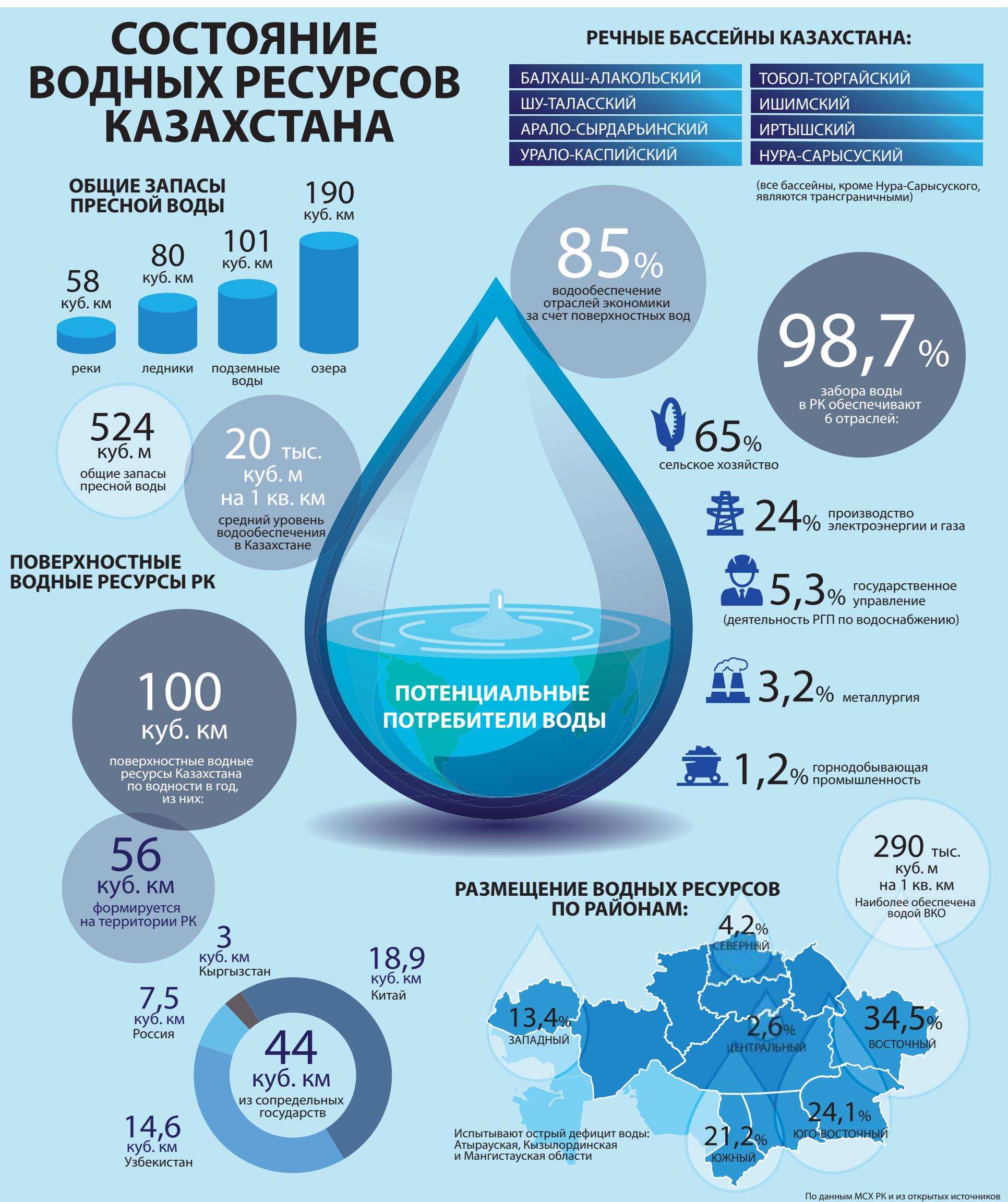
РЕСПУБЛИКАНСКАЯ  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



2400005032011 37019

## Мало шансов выйти из воды сухим

Какие меры планируют принять Россия и Казахстан для решения вопросов трансграничных рек?



## КУРСИВ

коммерческий партнер  
THE WALL STREET JOURNAL.

## УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

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

Подробнее:

kursiv.kz

+7 (727) 277 77 07

+7 702 920 36 76

## ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

## Мало шансов выйти из воды сухим

Какие меры планируют принять Россия и Казахстан для решения вопросов трансграничных рек?

&lt; стр. 13

В 2019 году был зафиксирован рекордно низкий уровень воды в низовьях Урала. Двенадцатилетний цикл маловодья пройден, но река не перестает мелесть. Летом 2019 года в Уральске водозаборная станция «села на мель» – город остался без воды. Специалисты считают, что настало время принять межгосударственную программу по спасению Урала.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

## Особая вода

Урал, длиной более 2,4 тыс. км, берет начало на склонах вершины Круглая сопка хребта Уралтау (Южный Урал), проходит по территории Республики Башкортостан, Челябинской и Оренбургской областей РФ, Западно-Казахстанской и Атырауской областей Казахстана. Впадает Каспийское море.

Для жителей двух регионов Казахстана эта река является основным источником пресной воды. В последние годы в Атырауской области с ростом промышленности и разработкой нефтегазовых месторождений потребление воды увеличилось.

На сегодняшний день Урал обеспечивает водой жителей города Атырау, Мақатского, Махамбетского и Индерского районов, в общей сложности 66 населенных пунктов. В 2018 году их общее фактическое потребление составило более 30 тыс. куб. м воды в сутки. Еще 19 тыс. кубометров воды использовали предприятия региона. 23 населенных пункта Жылыойского, Исатайского и Курмангазинского районов, в том числе иногда и город Атырау, потребляют 13 тыс. куб. м воды в сутки из магистрального водовода Астрахань – Мангышлак, то есть из реки Кигач.

Как сообщил на прошедшей 27 сентября в Атырау пресс-конференции руководитель управления природных ресурсов и регулирования природопользования Атырауской области **Кадыржан Арыстан**, из-за падения уровня воды в реке Урал вышло 22% пойменного леса региона. Всего лесной фонд Атырауской области составляет около 52,4 тыс. га.

## На грани

По утверждению гидротехников, если на протяжении одного цикла, составляющего 12 лет, уровень воды в реке падает и наблюдается маловодье, то в следующие 12 лет он поднимается. Но по реке Урал этот тезис не подтверждается.

«Пошел уже тринадцатый год, как уровень водоема падает», – подчеркнул вице-министр экологии, геологии и природных ресурсов РК **Сергей Громов**, выступая на прошедшем 26 сентября в Атырау брифинге в перерыве заседания казахстанско-российской комиссии по совместному использованию и охране трансграничных водных объектов.

Вице-министр отметил, что именно обмеление Урала сегодня является наиболее острым вопросом. Сергей Громов уверен, что для выяснения истинных причин высыхания Урала необходимо провести научное исследование, поскольку они могут быть связаны как с климатическими, так и с антропогенными факторами.

«Мы обсуждаем вопросы взаимодействия и по науке, и по исследованиям и пришли к вы-



Фото: ррл



**Галидулла АЗИДУЛЛИН**, руководитель Жайык-Каспийской бассейновой инспекции по регулированию использования и охране водных ресурсов: «Средний многолетний уровень Урала в районе Атырау составляет 9,5 млрд куб. м. В 2018 году этот показатель упал до 5,2 млрд куб. м, а за семь месяцев 2019 года пришло всего 3 млрд куб. м воды. Если будет так продолжаться, то появятся проблемы с обеспечением водой».

воду, что нужно обратиться к правительствам наших стран и сообщить, что назрела необходимость изучения экспертами и учеными данного вопроса, создания международной программы по регулированию, может, даже по спасению реки Урал», – отметил г-н Громов.

Между тем, по информации руководителя Жайык-Каспийской бассейновой инспекции по регулированию использования и охране водных ресурсов **Галидуллы Азидуллиной**, несмотря на обилие снежных осадков в этом году в Западно-Казахстанской области – на 100–150% выше нормы, уровень воды в реке так и не поднялся. Вся влага ушла в землю, не успев попасть в реку, поскольку и в почве наблюдается двукратное снижение влажности. В Актюбинской и Атырауской областях осадков выпало на 50% меньше нормы.

«Такая ситуация наблюдается не только на территории Казахстана, но и в Оренбургской и Саратовской областях России», – говорит г-н Азидуллин.

По его данным, в этом году Ириклинское водохранилище, расположенное в Оренбургской области, которое ежегодно забирает из Урала 1 млрд куб. м воды, набрало всего 200 млн куб. м. При этом резервуар, способный хранить до 3,2 млрд куб. м воды, обеспечивает наполняемость Урала в межень. В результате в летний период отпуск воды с водохранилища не превышал 15 куб. м в секунду, обеспеченность водой населения упала до 95%.

«Если будет так продолжаться, то появятся проблемы с обеспечением водой. Уже в этом году в ЗКО предприятия водоснабжения и теплоснабжения



**Вадим НИКАНОРОВ**, заместитель руководителя Федерального агентства водных ресурсов РФ: «Несмотря на зарегулированность рек, вода с российских водохранилищ отпускается в таком объеме, в каком было оговорено в соглашениях между странами. Мы готовы предоставлять все данные, интересующие казахстанскую сторону, но нужно разработать единую методологию расчета».

вынуждены были на шесть часов приостановить работу, поскольку не было возможности брать воду из Урала. Водозабор пришлось передвинуть на середину реки», – рассказал г-н Азидуллин.

По его словам, средний многолетний уровень Урала в районе Атырау составлял 9,5 млрд куб. м.



**Сергей ГРОМОВ**, вице-министр экологии, геологии и природных ресурсов РК: «Мы обсудили вопросы взаимодействия и по науке, и по исследованиям и пришли к выводу, что нужно обратиться к правительствам наших стран и сообщить, что назрела необходимость изучения экспертами и учеными данного вопроса, создания международной программы по спасению реки Урал».

Специалист не исключает, что маловодье связано с низким уровнем выпадения осадков, в том числе и снега, поскольку за счет осадков пополняется 95% всех рек.

## Спорный вопрос

Казахстанские специалисты предполагают, что падение уровня

Министерства сельского хозяйства РК **Мейрам Арыстанов** предлагает создать единый водохозяйственный баланс, который учитывал бы все водопользование на протяжении рек Кигач и Урал. В частности, по мнению специалиста, деятельность многочисленных водохранилищ, появившихся в последнее время в Башкортостане в бассейне реки Сакмара, которая давала от 50 до 80% поступления воды в Урал, могла повлиять на уровень реки.

Однако с этим мнением не согласен заместитель руководителя Федерального агентства водных ресурсов РФ **Вадим Никаноров**, который подчеркивает, что, несмотря на зарегулированность рек, вода с российских водохранилищ отпускается в таком объеме, в каком было оговорено в соглашениях между странами.

«Если бы не было водохранилищ, то вода бы быстро стекла в море. Такой же вопрос поднимался у нас и по Волге. Говорят, что она слишком зарегулирована.



Фото: Рахим Койлыбаев

В 2018 году этот показатель упал до 5,2 млрд куб. м, а за семь месяцев текущего года пришло всего 3 млрд куб. м воды. Цикл маловодья длится с 2006 года.

воды в Урале, особенно в низовьях, происходит из-за излишней зарегулированности в верховьях реки.

В этой связи эксперт департамента трансграничных рек

Там 11 водохранилищ стоит. Но все они помогают использовать воду в течение всего сезона, в межень», – уверен Вадим Никаноров.

использовании и охране трансграничных водных объектов от 7 сентября 2010 года, принятого взамен аналогичного соглашения от 27 августа 1992 года.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
**КУРСИВ**  
Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: TOO «Aiteco 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  
Редактор отдела «Финансы»:  
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 корпоративных:  
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ  
г. Усть-Каменогорск,  
Ирина АДЫЛКАНОВА  
г. Павлодар,  
Тамара СУХОМИЛОВА  
г. Атырау,  
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ  
г. Караганда,  
Лаура КОПЖАСАРОВА  
г. Шымкент

Редакция:  
Ирина ОСИПОВА  
Оксана СОСНОВСКАЯ  
Анжела ВОЛКОВИЧ  
Павел ПРИТОЛЮК  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОПОВА  
Наталья ХАЙКИНА  
Темирлан ТУРДАЛИН  
Сергей ПАВЛЕНКО  
Алла ЗЛОБИНА  
Дулат ТАСЫМОВ  
Людмила КАЛАШНИКОВА  
Ольга ЗОЛОТЫХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА  
Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА  
Дизайнер:  
Виктория КИМ  
Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ  
Корректора:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан,  
пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водрозеленом  
бульваре», ВП-80,  
2-й этаж, оф. 203  
Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz  
Представительство  
в Атырау:  
РК, г. Атырау,  
пр. Азаттық, д. 676, офис 20  
Тел.: +7 (7122) 21 67 12  
E-mail: west@kursiv.kz

Представительство  
в Усть-Каменогорске:  
РК, г. Усть-Каменогорск,  
ул. М. Горького, д. 21, офис 304  
Тел.: +7 (7232) 24 15 38  
E-mail: east@kursiv.kz  
Представительство  
в Павлодаре:  
РК, г. Павлодар,  
ул. Сапаева, д. 71, офис 213  
E-mail: north@kursiv.kz  
Представительство  
в Шымкенте:  
РК, г. Шымкент,  
ул. Орманбаева, д. 23, офис 9  
+7 (7252) 53 96 55 (вн. 102)  
E-mail: south@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  
Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
Тел.: +7 (701) 989 85 25  
a.bunina@kursiv.kz  
Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimadinnov@kursiv.kz

Подписные индексы:  
для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138  
Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РТИК «Дауір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 12 500 экз.

# Жар стального вопроса

11 сентября группа депутатов мажилиса обратилась к премьер-министру Аскарму Мамину с запросом, касающимся деятельности АО «АрселорМиттал Темиртау» и сокращения производства стали. Между тем в ответе на вопросы «Курсива» относительно заявления мажилисменов АМТ пояснил, что повода для беспокойства нет.

Мадия ТОРЕБАЕВА, Алматы

## Причины все же есть

Группа депутатов от фракции Nur Otan выразила обеспокоенность ситуацией в АО «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ). В частности, мажилисмены обратили внимание правительства на невыполнение поручения первого президента по увеличению производства на АМТ до 6 млн тонн стали в год.

«Происходит снижение объемов производства стали ввиду неудовлетворительного технического состояния оборудования, а также потеря рынка Ирана в объеме около 1 млн тонн стали в год», – говорится в депутатском запросе.

Мажилисмены также напомнили, что в целях государственной поддержки инвестиционного проекта по выводу АМТ на мощность 6 млн тонн в год 31 декабря 2008 года был заключен инвестиционный контракт, предусматривающий инвестиционные преференции (КПН – 10 лет, налог на имущество и земельный налог – 5 лет).

«Но, как стало известно, данный контракт был расторгнут 5 июля т. г. по инициативе АМТ. Таким образом, компания фактически сняла с себя обязательства по реализации инвестиционного проекта и обязательства по увеличению объемов производства. Озабоченность вызывает состояние аварийности и травматизма на предприятии. Так, 4 сентября



Коллаж: Вадим Квятковский

текущего года в конвертерном цехе АМТ произошла очередная авария, пострадало четверо металлургов. Таким образом, после крупного взрыва газопровода, произошедшего на комбинате 10 ноября 2018 года, достаточных мер со стороны руководства компании и контролирующих органов предпринято не было, несмотря на заверения правительства, что ситуация находится на постоянном контроле. Вышеприведенные факты свидетельствуют об отсутствии у руководства АМТ планов по выводу предприятия на устойчивую траекторию развития, увеличению объемов производства и конкурентоспособности, созданию безопасных условий труда для персонала», – говорится в депутатском запросе.

Затронули народные избранники и вопрос рынка сбыта казахстанской продукции.

«По имеющейся в открытых источниках информации, компания «АрселорМиттал» за последние годы, исходя из экономической целесообразности, снизила объемы выплавки стали в ряде

европейских стран (Франции, Испании, Германии и Бельгии), а в Тринидаде и Алжире попросту отказалась от металлургических комбинатов, вернув их в государственную собственность», – отмечают мажилисмены.

Они также предложили правительству РК рассмотреть комплекс мер по обеспечению роста объемов производства и ассортимента продукции на АМТ в соответствии с поручением Елбасы, по созданию безопасных условий труда для сотрудников комбината и попросили предоставить информацию о суммах полученных АМТ преференций по инвестиционному контракту и выполнении компанией взятых на себя по нему обязательств.

## Ответ от АМТ

Между тем на вопрос «Курсива» по поводу обеспокоенности депутатов мажилиса советник генерального директора компании «АрселорМиттал Темиртау» Алексей Агуреев ответил, что действительно 31 декабря 2008 года между Комитетом по ин-

вестициям Министерства индустрии и торговли РК и компанией АМТ был заключен контракт № 0929-12-2008 на осуществление инвестиций, предусматривающий инвестиционные преференции.

«Согласно данному контракту были запланированы инвестиции в проекты на сумму 71 992,12 млн тенге и увеличение производства до 6 млн тонн стали в год. За период с 2008 по 2017 год сумма инвестиций АО «АрселорМиттал Темиртау» по указанным пунктам составила 94 030,90 млн тенге, то есть превысила взятые по контракту обязательства. Следует отметить, что, согласно пункту № 2, контракт предусматривал предоставление преференций со стороны государства только в том случае и только после того, как компания достигнет объема производства в 6 млн тонн стали в год. Таким образом, поскольку данный показатель достигнут не был, компания вообще не пользовалась инвестиционными преференциями, предусмотренными в рамках данного контракта», – отмечено в ответе АМТ.

В нем также говорится, что «основной причиной, по которой программа увеличения производства стали до 6 млн тонн в год не была реализована, стало отсутствие реального спроса на дополнительные объемы стали на евразийском рынке металлопродукции», связанное с экономическим кризисом 2008 года.

Что касается потери рынков сбыта, то, по мнению компании, потеря произошла по независящим от нее причинам.

«К примеру, рынок Исламской Республики Иран с 2015 по 2017 год снизился с 1 072 000 тонн до 657 376 тонн, а позднее и вовсе закрылся из-за невозможности проведения международных банковских платежей вследствие американских санкций. Объем снижения спроса на продукцию предприятия лишь по этому направлению компания оценивает в более чем 1 млн тонн стали в год», – говорится в ответе АМТ.

Более того, компания категорически не согласна со словами депутатов об «отсутствии у ру-

ководства АМТ планов по увеличению объемов производства».

«В августе 2018 года между Министерством по инвестициям и развитию РК, акиматом Карагандинской области и АО «АрселорМиттал Темиртау» была подписана Дорожная карта по развитию АО «АрселорМиттал Темиртау» до 2020 года, в которой компания приняла обязательства по инвестированию в размере 305 млрд тенге в производственные объекты стального, угольного и рудного департаментов, а также в мероприятия, направленные на увеличение производства, повышение качества продукции, улучшение экологической обстановки в регионе, улучшение условий труда, техники безопасности и устойчивое развитие. Обращаем ваше внимание на то, что в 2018 году компания полностью выполнила принятые на себя обязательства по инвестированию в проектную мощность комбината на сумму 101 млрд тенге», – отмечается в ответе АМТ.

Что же касается вопроса увеличения объема производства, то, по информации АМТ, постановлением правительства РК № 685 от 26 октября 2018 года этот проект был актуализирован и теперь предусматривает увеличение производства стали на металлургическом комбинате до 4,5–5 млн тонн в год. Срок реализации проекта продлен до 2022 года.

«АрселорМиттал Темиртау» далеко не единственная промышленная компания, которая совместно с правительством корректирует ход выполнения карты индустриализации в соответствии с меняющейся мировой конъюнктурой», – подчеркнул Алексей Агуреев, сообщив также, что деятельность компании прозрачна и она готова, что называется, из первых рук предоставить депутатам всю необходимую информацию.

В заключение отметим, что депутатский запрос должен быть рассмотрен кабинетом уже в течение ближайшей недели. В связи с чем мы продолжим отслеживать данную тему.

# Когда в дискуссиях рождается истина

## Юристы обсудили особенности Кодекса РК «О недрах и недропользовании»

1 октября в Алматы завершился работу 9-й Казахстанский юридический форум, участниками которого рассматривали вопросы права в таких сферах, как бизнес, информационные технологии, медицина, строительство и недропользование.

Алем МАКСУДОВ, Алматы

Одна из сессий, посвященная обсуждению вопросов по практике применения нового законодательства о недропользовании, вызвала довольно бурные дискуссии участников мероприятия. В большинстве своем юристы пытались обсудить вопросы, касающиеся проблем проведения геологоразведочных работ, установления соответствующей платы за использование земельных участков и перехода недропользователей на типовые контракты.

## Кому принадлежит земля?

По словам юристов частных компаний, они не раз сталкивались с тем, что собственники земельных участков отказываются недропользователям, желающим провести геологоразведочные работы.

«Я столкнулся на практике, когда есть право на какой-то участок недр, а затем нам приходится ходить и выяснять, кому принадлежит эта земля. Затем выясняется, что там сидят какие-то дехкане, которые и сами не работают, и не хотят, чтобы мы проводили там какие-то изыскания. Как-то это планируется урегулировать?» – задался вопросом один из участников сессии «Недропользование и энергетика».



Его поддержала главный юрист ТОО «Becturly Energy Operating» Галина Сикачино. «Мы тоже столкнулись с вопросом по землепользованию. По установлению платы за использование земельного участка для геологоразведочных работ наш переговорный процесс зашел в тупик. Собственник земли требует очень большие суммы. Но идти в суд – это очень долгий процесс», – отмечает юрист.

По ее мнению, профильное министерство должно задуматься о том, чтобы разработать методику по установлению ставки платы для проведения геологоразведки.

Между тем, по мнению спикеров мероприятия, данные вопросы действительно актуальны на сегодняшний день, и они не раз обсуждались в правительстве. Но так уж вышло, что у аграриев лобби сильнее, чем у недропользователей.



«Международная практика показывает, что надо договариваться с землепользователями. Проблема в том, – отметил

вице-министр индустрии и инфраструктурного развития РК Тимур Токтабаев, – что на стадии разведки земля не изымается под госуслуги и, соответственно, операторам остается лишь договариваться с собственниками земли».

Очевидно, что когда не получается с ходу решить вопрос, надо рассматривать его детально, а это уже прерогатива судов. Кроме того, как подчеркнули спикеры сессии, существуют и такие территории, где проведение каких-либо изысканий вообще не приветствуется. «Например, в Боровом. Вы сами понимаете, что это заповедно-курортная зона и злоупотреблять принятыми нормами здесь было бы недопустимо», – заметил вице-министр.

## Особенности типового контракта

Ситуации могут быть разные, и полностью прописать в законодательстве все решения невозможно. Но что делать, если статьи одного закона вступают в прямое противоречие со статьями другого или когда подписанный ранее договор вдруг сменяется другим документом?



В данном случае, по мнению управляющего партнера, руководителя практики недропользования Olympex Advisers Дияра Ерешева, Кодекс о недрах охватывает и позволяет решить множество вопросов.

«Например, есть вопрос по обязательствам. В кодексе прописано, что исполнение недропользователем обязательства по ликвидации может обеспечиваться гарантией, залогом банковского вклада и (или) страхованием. Но дело в том, что все типовые контракты у нас прописываются в виде дополнений к контрактам. Это было сделано по причине налоговых моментов, поскольку по налогам у нас раздельный учет. В этой связи встает вопрос, что делать с контрактами, которые были заключены ранее, ведь, по идее, типовый контракт – это новый документ. Положения нового кодекса применяются для старых типовых контрактов. А для старых контрактов? Министерство, на мой взгляд, приняло мудрое решение о переходном периоде, который действует для старых контрактов в течение трех лет», – считает Дияр Ерешев.



В свою очередь модератор сессии, исполнительный директор по правовым вопросам Ассоциации «Kazenergy» Зангар Ногайбай, заметил, что сегодня недропользователи не спешат переходить на типовый контракт.

«Кодекс о недрах, принятый в 2018 году, – это первый этап модернизации нашего законодательства по регулированию процесса недропользования. Дело в том, что в 2010 году, когда был принят новый закон, в разработке которого я принимал участие, у нас были одни мысли, но потом практика

## Случаи, когда разрешение на переход права недропользования и связанных объектов не требуется:

- при переходе права недропользования (доли в праве недропользования) объектов, связанных с правом недропользования, в пользу дочерней организации, в которой не менее 99% доли участия, паев, акций или других инструментов долевого участия принадлежит недропользователю или, соответственно, собственнику объектов, связанных с правом недропользования, при условии, что такая дочерняя организация не зарегистрирована в государстве с льготным налогообложением;
- или при переходе права между организациями, в том числе в порядке правопреемства, в результате реорганизации юридических лиц, в каждом из которых не менее 99% долей участия, паев, акций или других инструментов долевого участия прямо или косвенно принадлежат одному и тому же лицу, при условии, что приобретатель права, объектов не зарегистрирован в государстве с льготным налогообложением;
- или при сделках по переходу объектов, связанных с правом недропользования, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, а также в иных, установленных кодексом случаях.

показала, что некоторые моменты слишком жестко прописаны и к моменту разработки нового кодекса, уже в 2014–2015 годах, накопилась масса проблем. Но рабочей группе все же удалось решить некоторые вопросы, в том числе и по типовому контракту. Было много споров о том, когда текущий разведочный контракт переходит на типовый разведочный контракт без продления сроков. Здесь мнения государственных органов и рабочих органов разделились. Нов интересам недропользователей мы четко придерживались позиций, что должно быть дополнение к контракту, суть которого заключается в изложении старого контракта в новом. В первую очередь это, конечно же, связано с налоговыми последствиями», – рассказал модератор.

В целом, с точки зрения участников мероприятия, типовый контракт в виде дополнения к уже действующему договору выступает своеобразным мостом, связывающим новый и старый договорные режимы. Но пока еще существует ряд вопросов, касающихся не только Кодекса о

недрах, но и налогового законодательства. Например, возмещение затрат недропользователя.

И спикеры сессии, и остальные участники мероприятия признают, что геологоразведка – это весьма затратная часть в сфере недропользования. До сих пор в Казахстане в геологоразведку поступает недостаточный объем инвестиций. По некоторым данным, около \$7 на 1 кв. км. Для сравнения: в США – \$87, в Австралии – \$167, в Канаде – \$203.

В попытке мотивировать недропользователя государство предлагает снизить налоги на этапе добычи путем вычета из налогооблагаемого дохода произведенных затрат на этапе разведки. Однако, согласно Налоговому кодексу, при переходе на типовый договор недропользователь уже не имеет права вычесть затраты на разведку из налогооблагаемого дохода.

В этой связи участники мероприятия признают, что, несмотря на в целом четко прописанные нормы Кодекса РК «О недрах и недропользовании», все же есть ряд вопросов, которые следовало бы еще немного доработать.

## ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

## Ресайклинг для дорожной отрасли

21% автодорог республиканского и местного значения находится в неудовлетворительном состоянии

Согласно данным Всемирного экономического форума, Казахстан является аутсайдером в рейтинге стран по качеству автомобильных дорог – 115-е место из 138. По выводам экспертов, казахстанские дороги оказались хуже, чем, например, в Кении, Таджикистане или в Гондурасе.

Ирина ОСИПОВА,  
Усть-Каменогорск

## Хуже, чем можно было

В Комитете автомобильных дорог МИИР каждый год составляют рейтинг по регионам. Отдельно оценивается состояние трасс республиканского значения, отдельно – местного. Ранжирование идет по трем категориям: дороги в хорошем, удовлетворительном и неудовлетворительном состоянии. Судя по статистическим данным КАД, качество республиканской сети значительно лучше, чем состояние дорог областного, городского, районного уровня. 52% всех межрегиональных дорог не вызывает нареканий, в то время как на уровне местной сети этот показатель равен 27%. Впрочем, эти данные незначительно влияют на общую картину социального недовольства автомобилистов. Ведь республиканская сеть имеет протяженность всего 24 тыс. км, в то время как местные дороги растянуты на 70 тыс. км.

Гендиректор РГП «Национальный центр качества дорожных активов» Замир Сагинов считает одной из причин то, что качество дорожно-строительных работ, проводимых на региональном уровне, хуже. Имеет значение и большая изношенность местной сети.

Отчасти на такое положение дел влияет и ситуация в строительном бизнесе. Ведь капитальные проекты чаще всего забирают именно крупные генподрядчики, имеющие хорошую производственную базу, стабильный кадровый состав. И



Фото: F8 studio

## Рейтинг регионов с самыми плохими дорогами в 2019 году

№	Область	Доля неудовлетворительного состояния дорог республиканского значения	Доля неудовлетворительного состояния дорог местного значения
1	Атырауская	34%	46%
2	ЗКО	6%	71%
3	Актюбинская	30%	47%
4	СКО	12%	39%
5	ВКО	23%	21%
6	Костанайская	9%	34%
7	Карагандинская	18%	24%
8	Акмолинская	7%	29%
9	Жамбылская	16%	19%
10	Кызылординская	0%	36%
11	Туркестанская	0%	28%
12	Алматинская	1%	21%
13	Павлодарская	1%	20%
14	Мангистауская	4%	8%
Средний показатель по РК – 21%		11%	32%

По данным Комитета автомобильных дорог МИИР РК

именно эта ниша более интересна инвесторам. Поэтому в строительстве дорог республиканского значения стали принимать участие компании с долей иностранного участия. Например, трассу Калбатау – Усть-Каменогорск за 148 млн евро строила компания Todini Construzioni Generali SPA

(Италия). А часть подряда по строительству коридора Западная Европа – Западный Китай отдала турецкой фирме Sine Midas Stroy.

## Все проверяют

Этой весной в Казахстане на базе областных дорлабораторий был создан Национальный центр

качества дорожных активов. По данным Замира Сагинова, за это время было проведено более 4,5 тыс. выездов по проверке строящихся автодорог. Выявлено 3,5 тыс. дефектов. Среди основных нарушений – водонасыщение асфальтового покрытия, неоднородность покрытия или его неравномерное уплотнение. На первый взгляд такой асфальт может выглядеть почти идеально, но, по словам экспертов, через три-четыре года он начнет шелушиться, вода будет разрушать его изнутри. А через несколько лет как раз заканчивается гарантийный срок нового инфраструктурного объекта.

«При оценке качества покрытия у нас есть только «черное» и «белое». Мы не можем считать объективными объяснения подрядчиков о том, что у них не было, допустим, минерального порошка для смеси, что дает нужные коэффициенты уплотнения. Если строительная фирма взялась за подряд, она должна выполнять его по нормам», – говорит директор филиала центра по Восточно-Казахстанской области Ерман Аязбаев.

Главные рычаги давления на подрядчиков, которые исполь-

зуют специалисты Наццентра по качеству дорожных активов, – финансовые. Эксперты отправляют заказчику предписание на объект. По закону, если фирма не устранила нарушения, власти просто не имеют права проводить оплату работ. Поэтому подрядчику гораздо «дешевле» прислушаться к замечаниям на уровне строительства, приемки и переделать. Например, в случае с недостаточно плотным, водонасыщенным асфальтом – сверху закатать еще один слой, доуплотнить или применить технологию ресайклинга (укрепления грунтов).

По словам Замира Сагинова, в ближайшие три-четыре года наццентр планируется проверить и оцифровать все дороги Казахстана. Эксперты намерены внести данные по качеству и техническим характеристикам в специальную электронную базу на своем сайте. Будет использоваться «пятизвездочная» система оценки. Там же будет размещен рейтинг подрядных организаций, строивших те или иные трассы, список основных нарушений, допущенных проектировщиками, инженерными компаниями.

Предпринимателей, задействованных в этом бизнесе, такая публичность поставит в более жесткие конкурентные рамки. Специалисты уверены: на рынке останутся компании, готовые выполнять подряды строго по нормам.

## Нужны кадры

Не первостепенными, но очень важными проблемами в строительной дорожной отрасли на региональных уровнях являются недостаток спецтехники и кадровый голод. Компаниям с небольшим оборотом сложно одновременно приобрести несколько видов новых машин. Тем фирмам, которые отработывают небольшие подряды стоимостью 100–150 млн тенге, недостаточно оборотных средств.

Например, в Восточном Казахстане на строительстве и ремонте дорог задействовано около 20 местных фирм. По словам руководителя управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог ВКО Нуржана Жумадилова, у всех подрядчиков ощущается нехватка техники. И в каждой организации остаются открытыми по несколько вакансий.

«В нашем регионе механизаторы, машинисты погрузчиков, бульдозеристы меньше 200 тыс. тенге не получают. И все равно люди не идут даже на такой оклад. Тех, что есть, каждый работодатель старается удержать на месте, потому что заменить их некем. Молодежи неинтересна эта сфера, хотя потребность высокая и зарплата выше средней», – комментирует Нуржан Жумадилов.

По задумке чиновников из Министерства индустрии и инфраструктурного развития к 2025 году доля автодорог республиканского значения в хорошем и удовлетворительном состоянии должна быть доведена до 100%, областного и районного значения – до 95%. Учитывая, насколько эти планы далеки от цифр настоящего времени, прогнозируется, что экспертная работа по проверкам качества будет усилена, а финансирование останется стабильно высоким.

## Большой ремонт пока только в планах

Развитие транспортной логистики требует ремонта и строительства дополнительных переправ, путепроводов и мостов. В целом, по данным Ассоциации застройщиков Казахстана, в республике насчитывается более 3100 мостов и путепроводов, большая часть которых нуждается в ремонте и постоянном техническом содержании.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Проблема обветшалых мостов особенно актуальна для приграничных областей Казахстана. Так, ЮКО за последние несколько лет было отремонтировано 19 речных и озерных переправ из 410 существующих. В Северо-Казахстанской области в этом году ведется капитальный ремонт сразу двух крупных путепроводов через реки Акан-Бурлук и Жембарак.

В ВКО, граничащей с Российской Федерацией и Китаем, местные власти также занялись разгрузкой автомобильных потоков. В этой связи в 2018 году в Усть-Каменогорске был реконструирован мост через Иртыш и запланировано строительство еще одного путепровода стоимостью 62 млрд тенге.

В комплексном плане развития Семейа до 2025 года также значится строительство объездной дороги с возведением нескольких мощных эстакад, в том числе и для железнодорожного транспорта, на общую сумму 82,8 млрд тенге.

Однако пока эти грандиозные планы только на бумаге. А ныне

эксплуатируемые путепроводы требуют значительных вложений для их капитального ремонта. По поручению президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева в Семейе был разработан план по реконструкции трех мостов через Иртыш.

## Подарок к юбилею

По словам начальника Семейской дистанции пути АО «НК «КТЖ» Рахата Ботаспаева, со дня постройки железнодорожного моста капитальный ремонт пяти русловых пролетных строений в Семейе не производился. Лишь в конце декабря 2000 года силами подрядной организации ОАО «Трансстроймост» были заменены два береговых пролета.

По словам и.о. начальника технического отдела Семейской дистанции пути Адлета Ахметжанова, еще в 2001 году специалисты лаборатории Сибирского государственного университета путей сообщения после детального обследования семейской железнодорожной переправы пришли к выводу, что в проезжей части русловых пролетных строений инженерной конструкции обнаружены значительные дефекты. Чтобы снизить нагрузку на путь, скорость движения поездов в этом месте была ограничена до 25 км/ч.

«С 2008 года Семейская дистанция пути ежегодно подавала заявки на проведение капитального ремонта моста. Однако по разным причинам либо финансирование не выделялось, либо не могли найти подрядчика, который бы согласился взяться за столь сложную работу», – пояснил Адлет Ахметжанов. Лишь в 2019 году АО НК «КТЖ» заключило договор о проведении



Фото: avrph



Нурлан СЕРГАЗИНОВ,  
заместитель руководителя отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог Семей.

капитального ремонта с ТОО «Мостоотряд №8» (Алматы). Сумма договора не разглашается. Известно лишь, что все работы по замене балок и окраске должны завершиться в сентябре 2020 года. Как отметил Рахат Ботаспаев, за время ремонта движение поездов через переправу прекращено не будет.

## В ожидании обновления

Как рассказал «Курсиву» заместитель руководителя отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог Семей Нурлан Сергазинов, автогужевой мост 1964 года постройки также нуждается в полной реконструкции.

В начале 2018 года специалисты ТОО «ТЕКА-Проект» провели полное обследование его технического состояния и оценили его как «аварийное и крайне тяжелое». Чтобы восстановить автомобильный путепровод, «необходимо в ближайшее время разработать проект модернизации сооружения с переустройством несущих элементов пролетных строений».

Чтобы хоть немного разгрузить инженерную конструкцию,

специалисты предложили местной исполнительной власти ввести ограничения по массе, интервалу и положению, а также по максимально допустимой скорости движения транспорта.

«Все необходимые документы для разработки проекта по реконструкции автогужевого моста через Иртыш были переданы в Министерство экономики РК и сейчас находятся на рассмотрении. В случае одобрения этого проекта в 2020 году из средств областного бюджета ВКО будет выделено 231,7 млн тенге для разработки проектно-сметной документации. Ну а сама реконструкция начнется с 2021 года. Завершение проекта намечено на 2023 год», – сообщил Нурлан Сергазинов.

По его словам, по предварительным оценкам, полная рекон-

струкция переправы обойдется бюджету в 15,23 млрд тенге.

## Новичок уже не новый

Нуждается в техническом обследовании и подвесной мост – символ Семейа. Однако за 19 лет интенсивной эксплуатации дорожное полотно километровой эстакады заметно разрушилось. И ежегодный ямочный ремонт уже не помогает. По словам Нурлана Сергазинова, в текущем году было принято решение опробовать новую технологию укладки пористо-мастичного асфальтобетона. И если опыт удастся, в 2020 году дорожное полотно подвесного моста будет полностью заменено по новой технологии.

«Его содержание ежегодно требует не менее 350 млн тенге. Однако бюджет города не может позволить себе таких трат. Так, в 2019 году для поддержания порядка было предусмотрено 80 млн тенге. В следующем году планируется провести техническое обследование тела моста, тросовых соединений и всех элементов конструкции. Это позволит составить точное представление о современном состоянии сооружения и разработать проектно-сметную документацию для его ремонта», – отметил Нурлан Сергазинов.

В целом на ремонт всех трех иртышских переправ в Семейе требуется не менее 17 млрд тенге. Предполагается, что финансирование этих проектов будет осуществляться как из республиканского, так и из областного бюджетов. В случае регулярного выделения необходимых средств к 2023-2024 годам мосты Семейа преобразятся.



# Серых импортеров учат платить налоги

Чтобы исключить пересечение границы груженых фур под видом порожних, фискальные органы внедрили ноу-хау

1 млрд тенге НДС пришлось заплатить серым импортерам за время проведения экспортного контроля на погранпостах Западно-Казахстанской области. Но попыток нелегально импортировать в область сезонные овощи, сахар, а также экспортировать запрещенные товары меньше не становится.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

На запрос «Курсива» департамент государственных доходов ЗКО сообщил: с начала мониторинга на границе с Российской Федерацией список налогоплательщиков-импортеров увеличился на 116 субъектов бизнеса. Всего за восемь месяцев 2019 года зарегистрировано 1238 субъектов, тогда как в аналогичном периоде 2018 года – 1122. Вновь прибывшие в список внесли в местную казну около 1 млрд тенге.

«В основном это тот бизнес, который пытается ввезти товар нелегально или под видом транзитного груза. Та самая категория, которая, не платя налогов, становится причиной проблем местных предпринимателей – серые импортеры сбивают цены дешевыми товарами, делая местную продукцию неконкурентной», – сказали в комментариях «Курсиву» в пресс-службе ДГД ЗКО.

Всего, по данным налоговой службы области, собранный НДС на товары, импортированные из государств – членов ЕАЭС, сегодня составляет 14,8 млрд тенге (14,1 млрд тенге за восемь месяцев 2018 года).

«Дополнительно в рамках налогового администрирования в бюджет НДС на импорт собран в сумме 68,3 млн. тенге», – уточнили в ДГД.

**Их ловят – они не сдаются**

При этом налоговики отмечают: серые импортеры не сдаются. Несмотря на то, что мониторинг



Фото: Алла Злобина

ведется с 16 января 2019 года, факты перемещения коммерческого груза без товарно-транспортных накладных (ТТН) регистрируются регулярно. Так, в июле мобильная группа ДГД отправила на штрафстоянку не одну фуру.

Один из показательных примеров – водитель большегруза пытался провезти без ТТН 8 т картофеля на сумму 76,5 тыс. рублей. История закончилась административным штрафом в 50 тыс. тенге и уплатой в местную казну НДС в размере 55,7 тыс. тенге.

Хозяину другой машины, также груженной импортным картофелем фуры стоимостью 140 тыс.

рублей, по тем же причинам пришлось заплатить НДС на импортируемые товары с территории ЕАЭС в размере 105 тыс. тенге. НДС на сумму 400 тыс. тенге и 50 тыс. тенге административного штрафа пришлось заплатить в бюджет предпринимателю, пытавшемуся нелегально импортировать в ЗКО 30 т сахара стоимостью 500 тыс. рублей.

«Ловим серых экспортеров даже на рынках города. Например, в целях профилактики отслеживаем транспорт, который идет по категории «транзитный», и находим его на оптовых рынках Уральска. Трех таких «транзитников» недавно застали за

оптовой продажей картофеля и помидоров», – сообщили в ДГД.

**Ноу-хау против серых импортеров**

Прокомментировали «Курсиву» и недавний спор между антикоррупционной службой ЗКО и налоговиками.

Напомним, с целью выяснения причин огромных пробок на пограничном посту «Сырым» антикоррупционная служба провела свой анализ проблемы, задействовав при этом группу общественного мониторинга. К удивлению проверяющих, анализ показал расхождение в статотчетности погранслужбы КНБ и ДГД ЗКО.

По сведениям пограничной службы, в апреле, мае и июне 2019 года через погранпункт «Сырым» проехало 55,6 тыс. грузовых автомашин, а по сведениям ДГД – 23 тыс., на 32,6 тыс. меньше.

Комментируя этот казус, ДГД сослался на восьмой пункт совместного приказа Комитета госдоходов Минфина и погранслужбы КНБ РК «Об утверждении порядка взаимодействия при осуществлении контроля на государственной границе РК, не совпадающей с таможенной границей ЕАЭС» – он обязывает содействие территориальным органам Комитета госдоходов в получении товаросопроводительных

документов на транспортные средства, грузы и товары.

«Поэтому все перевозчики и лица, перемещающие товары и прошедшие погранконтроль, перенаправляются к сотрудникам экспортного контроля. При этом в отчетных данных наши сотрудники не должны учитывать грузовой транспорт, следующий из третьих стран, а также порожних и осуществляющих междугородний квартирный переезд», – объяснили в департаменте.

Чтобы исключить возможные случаи расхождения в статданных, налоговики разработали «программу УЭК» – электронной базы перемещаемых грузов. Пока ее запустили в пилотном режиме. Например, специалисты экспортного контроля вносят данные по перемещаемому грузу в базу, она идентифицирует налогоплательщика, но если указанные данные неверны, отказывает в их обработке.

Еще ноу-хау от налоговиков. Чтобы исключить пересечение границы груженых фур под видом порожних, внутри пустого контейнера производят видеосъемку. В разработке находится и проект автоматизированной фиксации госномеров грузового транспорта, пересекающего границу. Правда, пока только на пункте «Сырым».

И самое интересно: фискальные органы могут в любое время в режиме онлайн видеть, где находится транзитный груз. Теперь движение фур с коммерческим товаром, порожних, внутри пустого контейнера производят видеосъемку. В разработке находится и проект автоматизированной фиксации госномеров грузового транспорта, пересекающего границу. Правда, пока только на пункте «Сырым».

И самое интересно: фискальные органы могут в любое время в режиме онлайн видеть, где находится транзитный груз. Теперь движение фур с коммерческим товаром, порожних, внутри пустого контейнера производят видеосъемку. В разработке находится и проект автоматизированной фиксации госномеров грузового транспорта, пересекающего границу. Правда, пока только на пункте «Сырым».

## Не дать, но взять

Казахстанцы теряют свои деньги из-за доверчивости

Увеличилось количество фактов интернет-мошенничества, связанного с хищением средств с банковских счетов и депозитов. Злоумышленники изобретают новые схемы, к которым люди оказываются не готовыми.

Татьяна МОРОЗ, Костанай



Ердос НУРПЕИСОВ, оперуполномоченный департамента полиции Костанайской области: «Люди сами отдают свои сбережения мошенникам».

на своего собеседника. После получения данных они подключаются к интернет-банкингу владельца счетов и благополучно осуществляют переводы денежных средств с карт и депозитов.

Для безопасности своих онлайн-сервисов финансовые организации применяют комплекс защитных мер, но мошенники обходят их. До сих пор не установлено, откуда эти лица получают личную информацию о клиентах банков и звонят, называя их имя, фамилию и название финансовой организации, где они хранят средства. Специалисты говорят: если кто-то по телефону, в интернете, через социальные сети пытается узнать дополнительные данные – это явные признаки мошенничества.

«В этом случае многое зависит от уровня грамотности и культуры информационно-безопасности гражданина. Зачастую люди сами раздают коды. Нужно четко понимать, кому передаете данные. При поступлении звонка

попросите собеседника назвать имя, фамилию, должность. И никому никогда не озвучивайте коды, реквизиты банковской карты, трехзначный CVV-код с обратной стороны карты, ПИН-код и СМС-коды, кодовое слово для подтверждения операций», – поясняет Амина Кушанова.

Помимо этого рекомендуется не игнорировать оповещения банка и следить за уведомлениями о списании денег. Если произошло неавторизованное использование банковской карты, следует немедленно обратиться в финансовое учреждение с заявлением.

По данным Нацбанка, опубликованным на официальном сайте, в стране в обращении находится 30,1 млн платежных карточек. Это почти на 40% больше, чем в прошлом году. В августе на 50%, или до 2,7 трлн тенге, выросли и объемы транзакций по ним. Такие деньги, несомненно, привлекают желающих поживиться.

**На дурака не нужен нож**

В департаменте полиции Костанайской области говорят, что люди становятся жертвами и менее изощренных схем. Как рассказал «Курсиву» старший оперуполномоченный управления криминальной полиции департамента полиции Костанайской области **Ердос Нурпеисов**, до сих пор распространенным способом обмана в регионе является торговля через интернет.

Местные полицейские установили подозреваемого, который с сентября 2018 года по май 2019 года размещал на сайте «Колеса» объявления о продаже запчастей. Его цены всегда были ниже



Фото: Andrey Popov

рыночных. Покупатели делали 100%-ную предоплату, но товар не получали, так как у продавца его не было. Мошенника подозревают в 20 уголовных правонарушениях.

Не так давно к пострадавшим присоединилась и сорокалетняя Надежда К, которая лишилась 800 тыс. тенге.

«Я разместила на одном из известных сайтов информацию о продаже дивана за 80 тыс. тенге. Через несколько часов на объявление откликнулись. Звонила женщина, сказала, что она проживает в Алматы, и предложила перевести деньги мне на счет, а позже попросила найти банкомат и вернуть якобы случайно переведенные мне 800 тыс. тенге», – рассказывает женщина.

По ее словам, мошенница попросила вернуть ей деньги через QIWI-кошелек. За причиненные неудобства женщине пообещали вознаграждение еще 10 тыс. тенге.

«Перед этим я сообщила ей свой ИИН, потом сняла деньги со счета, перечислила их, как попросили, через QIWI-кошелек. Даже не знала, что это деньги с моего же депозита. В каком-то бреду. Лишь позже в приложении увидела снятие своих денег», – добавляет она.

Мать двоих детей в тот же день написала заявление в полицию и закрыла счет. Но накажут ли преступников и вернут ли средства, пока неизвестно.

«Трудность в раскрытии таких уголовных правонарушений

состоит в том, что преступники могут всего один раз использовать SIM-карту либо сотовые телефоны. После получения денег они ликвидируют их. При этом они могут находиться даже за пределами РК», – отметил Ердос Нурпеисов.

В Костанайской области только в 2018 году принято 353 заявления от пострадавших от рук интернет-мошенников. Суммы ущерба варьируются от 2 тыс. до 10 млн тенге. За полгода 2019 года от рук мошенников пострадали уже более 200 человек. Только с банковских карт злоумышленники обманым путем похищали средства 115 раз. Раскрыть полицейским в этом году удалось лишь 30 преступлений.

# А выгодно ли сотрудничество?

По каким причинам в регионах буксует развитие ГЧП, выяснял «Курсив»

Закон РК «О государственно-частном партнерстве» вступил в силу в октябре 2015 года. Изначально предполагалось, что ГЧП станет той самой формой взаимовыгодного сотрудничества, которая объединит государство и частный сектор. И если четыре года назад отечественные предприниматели полагали, что нововведения облегчат им жизнь, то сегодня, как показывают истории, собранные журналистами «Курсива» в разных регионах нашей страны, там то и дело возникают локальные конфликты между госструктурами и бизнесом.

## Партнерство без равенства?

Риски системы ГЧП отпугивают крупных концессионеров в ВКО

Власти Восточного Казахстана просят увеличить лимит гособязательства по ГЧП для реализации будущих проектов в регионе, но не могут оперативно решить проблемы действующих участников системы государственно-частного партнерства.

Ирина ОСИПОВА,  
Усть-Каменогорск

### Дайте побольше

Не первый год Восточно-Казахстанская область лидирует в республике по количеству договоров ГЧП. Каждый третий контракт государственно-частного партнерства подписан в этом регионе. По данным председателя правления регионального центра ГЧП ВКО Шакарима Буктугутова, в области заключены договоры по 180 проектам на сумму 33,4 млрд тенге. В целом на различных стадиях готовности и реализации находится 221 проект на сумму 181,2 млрд тенге.

Но даже в случае если будут найдены инвесторы на все проекты, бюджет не сможет оперативно взять на себя гособязательства на такую большую сумму. Приказом министра экономики и августа прошлого года для каждого региона страны

определены лимиты по проектам ГЧП. Согласно информации управления экономики и бюджетного планирования ВКО для Восточно-Казахстанской области на 2018 год лимит составил 52,8 млрд тенге, на 2019 год – 55,8 млрд тенге, на 2020 год – 56,4 млрд тенге.

«Для реализации планируемых проектов, находящихся в общем инвестиционном портфеле, установленный объем лимита недостаточен. В этой связи проводятся соответствующие переговоры на уровне центральных госорганов», – сообщил «Курсиву» Шакарим Буктугутов.

### Важны все

Стоит отметить, что больше половины заключенных договоров в ВКО относятся к системе дошкольного образования. За исключением нескольких проектов строительства в большинстве своем бизнесмены взяли на себя обязательства по эксплуатации существующих зданий под детсады, дошкольному воспитанию за счет госзаказа. В 2017 году таких проектов было 64, в 2018 году 43. За счет предпринимателей, отремонтировавших и взявших в аренду объекты, в области практически полностью закрыли дефицит мест. Благодаря госзаказу частные детсады смогли по ценовой политике приблизиться к государственным и помочь разгрузить очередь.

## Было бы желание

Инвестор занялся инфраструктурным проектом без бюджетных компенсаций

Больше года потребовалось предпринимателю, чтобы заняться обогревом 340 школ, больниц и клубов сельской зоны. Он один из немногих, кто по программе ГЧП модернизирует жилищно-коммунальное хозяйство. И при этом не просит помощи от государства.

Марина ПОПОВА, Павлодар

### Без инвестиционных затрат

В октябре в Павлодаре состоялось подписание долгосрочного договора государственно-частного партнерства между субъектом бизнеса и ГУ «Управление энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Павлодарской области». Под документом также поставят подписи представители антимонопольного ведомства и Комитета по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства МИИР РК.

А началось все с того, что больше двух лет назад предприниматель из Нур-Султана Аль-Таир

Сыздыков установил 23 нагревательных котла длительного горения в сельских школах Павлодарской области, приняв на себя обязательства по модернизации котельных помещений.

Само оборудование производится в Северо-Казахстанской области, где немецкие котлы преобразуют под конкретные климатические условия. На выходе совершенствуются эксплуатационные характеристики: повышается энергоэффективность и снижается объем вредных выбросов в окружающую среду. Оборудование работает на угле, позволяя снизить его потребление в 2,5 раза и сократить плату за эмиссию в 100 раз.

Тогда у предпринимателя и родилась идея применить опыт на других социальных объектах – амбулаториях, клубах. И сделать это по программе ГЧП. Теперь он вышел на финишную прямую. На подготовку необходимых документов ушло больше года.

«Не скажу, что кто-то специально тормозил. Просто мы оказались в чем-то первопроходцами,

## СРЕДСТВА, ВЫДЕЛЕННЫЕ В РАМКАХ ГЧП

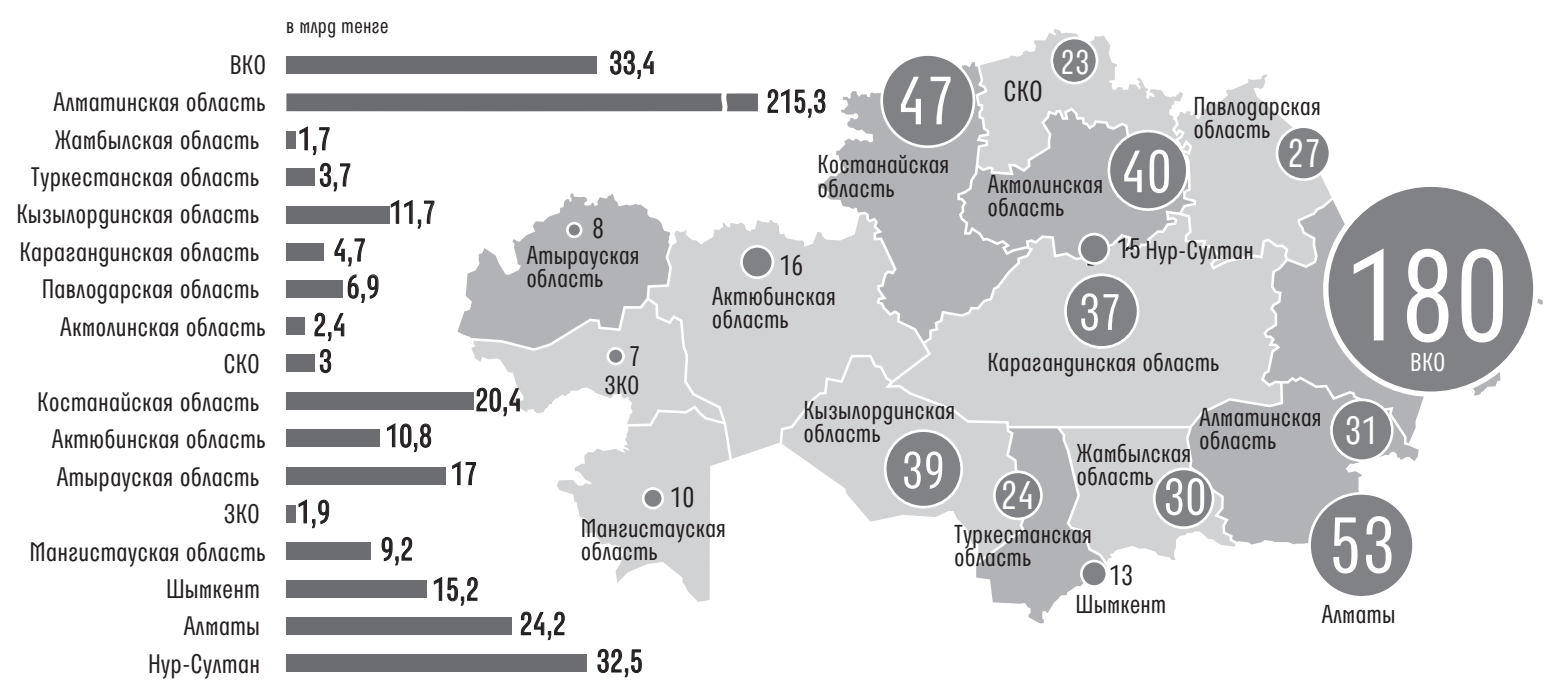
1207 проектов ГЧП в РК

601 договор на стадии заключения

5 расторгнутых договоров

≈ 1,1 трлн общий объем привлеченных и планируемых инвестиций

### ЗАКЛЮЧЕННЫЕ ДОГОВОРЫ ГЧП В РЕГИОНАХ



По данным Казахстанского центра ГЧП

Однако предприниматели, заключившие контракты по системе ГЧП до 2019 года, по факту оказались недовольны партнерством.

Согласно данным руководителя региональной палаты предпринимателей ВКО Игоря Шацкого, в РПП поступило коллективное обращение бизнесменов Усть-Каменогорска, Семей, Риддера. Они пожаловались на то, что арендаторы, заключившие договоры до 2019 года, получают 24 тыс. тенге в месяц за одного ребенка, а тем, кто подписал контракт с акиматом в этом году, платят 28 тыс. тенге. Бизнесмены считают это несправедливым. К тому же они несут потери: один арендатор не досчитывается от 1,5 до 2 млн тенге ежемесячно.

Проблема уже отразилась на функционировании частных детсадов. Начался отток кадров в госсады, где в этом году, согласно распоряжению правительства, воспитателям была увеличена заработная плата. Бизнесмены тоже готовы повысить расходы на оплату труда работников, но при условии пересмотра ранее заключенных договоров ГЧП. Руководство региональной палаты обратилось к властям для рассмотрения проблемного вопроса.

«Речь идет о сумме более 1 млрд тенге. Когда мы переводили эти детсады на систему ГЧП, с участниками заключили договоры обязательств. Зарплата у них

прежняя, тариф не пересчитан. На сегодняшний день мы пока не знаем, как решать эту проблему на законодательном уровне, потому что мы с ними на три года заключили договор по установленным суммам, теперь они просят изменить. Мы этот вопрос рассматриваем, решения пока еще не вынесли», – отметила руководитель управления экономики и бюджетного планирования ВКО Сауле Улакова на заседании комиссии областного маслихата, где обсуждали эту тему.

Секретарь облмаслихата Владимир Головатюк предложил руководству управления подготовить обновленные расчеты к следующей сессии. Депутаты пришли к выводу, что деньги выделять нужно, ведь недофинансирование может сказаться на качестве предоставляемых услуг. Вопрос остается открытым минимум еще месяц.

### Неоткрытые бюджеты

Чтобы понять, насколько выгодным является бизнес по системе концессии как одного из видов ГЧП, «Курсив» запросил данные о выплатах из бюджета по какому-либо проекту, реализованному в ВКО. В региональном центре ГЧП такую информацию дать не смогли, сославшись на то, что центр ведет только консультативное сопровождение проектов. В управлении экономики и бюджетного планирования ВКО

сообщили, что данная информация является коммерческой тайной и разглашать ее без согласия владельца бизнеса, согласно Предпринимательскому кодексу, запрещено.

Неоднократно в СМИ высказывались мнения о том, что некоторые формы ГЧП, например концессия, не являются прибыльными. Поэтому в стране в целом мало крупных реализованных концессионных проектов. По данным Казахстанского центра ГЧП, в Восточном Казахстане по договорам концессии построено восемь детсадов. Сумма договора разнится от 610 до 826 млн тенге. Эти деньги должны вернуться инвесторам в течение 20 лет. Крупные же инфраструктурные проекты в регионе еще ждут своих «хозяев». К ним относятся строительство многопрофильной больницы в Усть-Каменогорске стоимостью 21 млрд тенге и мостов через Бухтарминское водохранилище и реку Иртыш (97 млрд тенге).

«Так как объекты ГЧП – это не бизнес-проекты, то они направлены в первую очередь на поддержание уровня благосостояния населения при поддержке бизнес-структур. Учитывая, что в основном поддержка частных инвесторов осуществляется за счет бюджетных средств, действительно, такие проекты не являются высокоэффективными. Однако при быстро меняющихся

современных условиях преимуществом проектов ГЧП является долгосрочность контрактов, что дает возможность частному партнеру иметь уверенность в завтрашнем дне», – комментирует Шакарим Буктугутов.

Сауле Улакова согласна с этим суждением. По мнению главного экономиста региона, капиталоемкость большинства реализуемых проектов, длительные сроки окупаемости и возврата вложенных инвестиций, реализация без поддержки со стороны государства не всегда привлекают частных инвесторов. В противовес минусам государство предлагает определенные бонусы бизнесменам, согласным участвовать в системе ГЧП. Это в первую очередь выплаты по гособязательствам, гарантии потребления, натурные гранты.

Пока же все самые дорогие в ВКО проекты ГЧП относятся не к концессии, а к другим видам партнерства. Например, проект замены уличного освещения в Усть-Каменогорске, Семей и районных центрах стоимостью около 5 млрд тенге реализуется по кредитному договору с ЕБРР. Строительству мусороперерабатывающих заводов в двух крупных городах области на сумму 23,5 млрд тенге также планируется осуществить за счет заемных средств.



Аль-Таир Сыздыков, генеральный директор ТОО «Сапро-НАТ»: «ГЧП можно внедрять не только на небольших объектах, но и на крупных, чего прежде не было».

В основном доля проектов ГЧП в Павлодарской области оригинальностью не отличается. Согласно информации управления экономики из 25 реализуемых в регионе проектов на здравоохранение приходится 12, на образование – 8, на ЖКХ – 3 и 2 посвящены социальной защите – оказанию специальных услуг детям-инвалидам и пенсионерам.

«Из общего пула проектов по республике, реализуемых в рамках ГЧП, более 50% касается сферы образования. Дело в том, что во многих регионах, особенно на юге страны, нехватка мест

в детских садах. У нас проблемы очередей нет. Так что проектов не очень много», – пояснил в комментарии «Курсиву» заместитель руководителя управления экономики и бюджетного планирования Ернар Кешубаев.

По 12 павлодарским проектам отсутствуют прямые выплаты из бюджета: вложенные инвестиции бизнес возвращает за счет тарифа или получения дохода за оказание платных услуг в рамках государственного заказа.

В целом предприниматели не очень активны. На сайте областного акимата в разделе «планы» имеется перечень из 34 проектов различных направлений – от медицины до строительства в сельской местности и передачи городских парков в управление бизнесу. Осталось дождаться партнеров.

«К нам приходит много бизнесменов, которые предлагают в рамках партнерства, например, построить гостиницу или магазин. Это не наш профиль. Необходимы только проекты, где есть ответственность государства», – резюмирует Ернар Кешубаев.

# Семь раз отмерь

Сегодня в стадии реализации в ЗКО находится 25 проектов государственно-частного партнерства. Но их могло быть больше, а механизм ГПЧ необходимо дорабатывать, уверены экономисты.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

## ГЧП вам в помощь!

По данным отдела по развитию ГЧП управления экономики и бюджетного планирования ЗКО, в данный момент из 25 проектов договоры заключены только по семи. Общая сумма гособязательства по ним составляет 3,5 млрд тенге.

К примеру, в сфере здравоохранения реализуется пять проектов. Покупка в лизинг магнитно-резонансного томографа для областной больницы, аренда, капитальный ремонт и замена технического оборудования столовой той же клиники, строительство и эксплуатация врачебной амбулатории в селе Лубенка Чингирлауского района. Другие проекты также связаны с приобретением медоборудования.

В дорожной сфере реализуется пока два проекта. Предприниматели взяли за сервисное обслуживание 337 км автомобильной дороги Чапаево – Жангала – Сайхин. В районе Байтерек – за проект установки и сервисного обслуживания 81 управляемой

и 162 стационарных видеокамер интеллектуальной системы видеонаблюдения «Сункар Смарт Сити». Еще по двум проектам ведутся конкурсные процедуры.

В сфере ЖКХ – модернизация и эксплуатация наружного освещения в пяти селах того же района Байтерек. В спортивной сфере – проект по строительству, эксплуатации и дальнейшей передаче в госсобственность городского физкультурно-оздоровительного комплекса.

«На стадии объявления конкурсов и разработки документации находится 16 проектов в сферах образования, здравоохранения, дорог, спорта, общественной безопасности и ЖКХ. Ведем работу и по поиску проектов, которые не требуют финансовых мер господдержки и источников возмещения затрат из бюджета», – сообщил «Курсиву» начальник отдела по развитию ГЧП управления экономики и бюджетного планирования ЗКО Ермек Картбаев.

Но проектом могло быть больше, а механизм ГПЧ необходимо дорабатывать. Такого мнения придерживаются в региональной палате предпринимателей (РПП). Напомним, НП «Атамекен», согласно Закону РК «О государственно-частном партнерстве», среди прочего обязана готовить экспертные заключения к концепциям проектов ГЧП и формировать реестр потенциальных частных партнеров.

## Бизнес хочет, но не может

По мнению заместителя директора РПП, экономиста Марата Нургуятова, проблему низкого уровня участия бизнеса в проектах ГЧП нужно решать в нескольких направлениях.

«Бизнес хочет, но не может идти на ГЧП – не устраивают условия. У двух сторон должен быть равноценный интерес. А у нас одна сторона предлагает более тяжелые условия. Необходимо облегчить условия, и бизнес пойдет в этот формат. Других проблем тут нет», – сказал в комментариях «Курсиву» экономист.

В свою очередь в областном управлении экономики и бюджетного планирования, которое является координатором проектов ГЧП, заверяют: проблемы взаимопонимания с бизнесом нет. А отсутствие большого количества проектов ГЧП вовсе не отрицательный показатель.

«ЗКО, например, нельзя сравнить с Алматинской областью или Шымкентом. Мы не можем сказать: у нас низкая активность, бизнес не хочет идти в ГЧП. Есть ряд факторов, которые влияют на этот уровень. Например, плотность населения, степень вовлечения людей в бизнес», – сказал, отвечая на вопросы «Курсива», заместитель руководителя управления экономики Алмат Сейткулов.

При этом экономист Нургуятов считает: проблемы есть, и

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Алмас ЧУКИН,  
экономист:

«Почему предприниматели не бросились сломя голову осваивать формат ГЧП?»

Два примера приведу: отрицательный и положительный. Есть в Алматы Большая Кольцевая дорога. Этот проект ГЧП не могли реализовать в течение многих лет. Кольцевая достаточно загружена и могла бы стать самоокупаемой, поэтому был предложен формат ГЧП. Суть проекта: инвестор строит дорогу, затем собирает деньги с проезжающих автомашин и окупает свои затраты. Проблемы возникли еще на этапе переговоров и обсуждения деталей. К примеру, по вопросу установления тарифа за проезд. Инвестор вкладывает в проект доллары и в случае падения тенге хотел бы поднять тариф, чтобы вернуть вложенные средства. Государство против такого подхода и настаивает на стабильных тарифах. Тогда инвестор предлагает компенсировать



его убытки на случай, если произойдет девальвация. Минтранс порта отказывает, тогда нужно идти к правительству, просить деньги у Минфина, а оно должно эти

затраты включить в бюджет, но свободных денег нет. Примерно так развалился этот 25-летний контракт в рамках ГЧП.

У нас ключевая проблема – чиновники. Они всего боятся, потому что, если делают ошибки, их не жалеют, а обвиняют во всех грехах. Дал поблажку инвестору – значит сам коррупционер. Сегодня хороший, честный чиновник – это тот, кто выжег бизнес, забрал последнюю копейку. Чиновник, который дружит с предпринимателями и понимает их нужды, – это априори коррупционер. И очень частая сменяемость. Даже структуры министерств у нас меняются каждые два года.

Приведу удачный пример. Алматинские парковки **Бауыржан Байбек**, будучи акимом Алматы, отдал в бизнес-среду. Акимат

любые условия, которые бизнес не считает возможным, нужно убирать. Например, в регионах нередки случаи, когда местные власти нарушают договорные условия (как в случае задержки субсидий для частных детских садов), что добавляет негатива в эту историю. Но если будут выгодные условия, бизнес встанет в

очередь на проекты ГЧП, уверен экономист.

«На рабочих совещаниях с представителями госструктур мы эти вопросы обсуждаем, конечно. Главное – понять: ГЧП – это не господдержка как субсидии или гранты и не госуслуга. Это партнерство. Говорят: бизнес ищет легких условий. Но другого биз-

«нарезал» улицы и показал, где разрешает организовать парковки. Компания **Almaty Parking**, которая включилась в проект ГЧП, установила паркоматы, создала всю необходимую инфраструктуру, сотрудники полиции ездят, собирают штрафы, если кто в неположенном месте припарковался. 75% дохода этих парковок теперь идет в частный карман. Успех в том, что эти паркинги великолепно работают, и власть этому помогает.

Бюджет не резиновый, он не может покрывать все потребности, поэтому ГЧП – хороший механизм. Проблем, конечно, много, но это обоюдно полезная форма взаимодействия между государством и частным сектором. Между ними непаханое поле, на котором нужно работать вместе. И не только ради денег. Что касается вопроса, не много ли бизнес хочет, прося более выгодные условия у государства? Думаю, немного. У бизнеса нет госбюджета и подушек безопасности. Один просчет, одна ошибка – и у тебя уже нет бизнеса».

# Кому все по зубам



Фото: Syda Productions

В Кызылорде возник конфликт между государственной и частными стоматологическими клиниками из-за лечения зубов школьников. Пока законность занятия предпринимательством бюджетной организации оспаривается в суде, стоматологический кабинет работает лишь в одной школе города.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ,  
Кызылорда

Областной консультативно-диагностический центр (ОКДЦ) и частные стоматологические клиники уже второй год выясняют, кому из них доверят лечение зубов учеников кызылординских школ. Споры возникли еще в 2018 году, когда частники не получили госзаказ на оказание стоматологических услуг в рамках ГОБМП. Тогда сразу две клиники подали жалобу в РПП «Атамекен», обвинив ОКДЦ в монополизации рынка стоматологических услуг в Кызылорде и получении бесплатных помещений для стоматологических кабинетов.

## Бюджетники-предприниматели

В 2017-2019 годах диагностическому центру в рамках ГОБМП было выделено 632,2 млн тенге. Как отметили в РПП, частники остались без госзаказа.

«Согласно Предпринимательскому кодексу у ОКДЦ нет оснований для участия в предпринимательской деятельности. Государство участвует в предпринимательской деятельности в случае отсутствия в соот-

ветствующем рынке субъектов частного предпринимательства, осуществляющих производство и (или) реализацию аналогичного товара. Более того, для развития частного предпринимательства и конкуренции государство должно принять меры, направленные на сокращение доли своего участия в предпринимательской деятельности», – рассказал в комментариях «Курсиву» начальник отдела сопровождения проектов РПП Мурат Балабай.

## Тяжела ...госдоля

1 октября 2018 года департамент по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей (ДРЕМ) вынес областному управлению здравоохранения предписание о прекращении оказания зубоорточесных услуг. Тем не менее центр продолжил участвовать в закупке услуг по оказанию стоматологической помощи в рамках ГОБМП.

По данным РПП, в 2018 году областной центр получил 56% объема госзаказа. В 2019 году ОКДЦ выделили 225,7 млн тенге, или 85% объема закупок услуг. Остальным же участникам конкурса – восьми частным организациям – лишь 15%, или 37,7 млн тенге. Как констатировал Мурат Балабай, несмотря на рост участия в закупке услуг частников в 2,6 раза, их доля снизилась на 29%.

## Суд да зубы

Тем временем ОКДЦ подал в суд на городской отдел финансов, который в 2017-2019 годах бесплатно предоставил ему помещения в школах для открытия стоматологических кабинетов. Но, как отмечают эксперты, согласно Закону РК «О госимуществе» нежилые

помещения в школах должны предоставляться в имущественный наем только частным субъектам здравоохранения.

В этой связи по предписанию ДРЕМ отдел финансов отменил приказы с 2017 по 2019 годы.

Руководитель правового отдела областного управления здравоохранения **Динмухаммед Бухаев** уверен, что ОКДЦ занимается предпринимательской деятельностью в рамках законодательства РК. Потому вынесенное ДРЕМ предписание о прекращении оказания зубоорточесных услуг центром было оспорено в суде.

«В ответ ДРЕМ за неисполнение предписания наложил адмштраф на руководителя облздрава. Мы 11 месяцев судились с ними, дошли до Верховного суда и выиграли», – сообщил Динмухаммед Бухаев.

В свою очередь главный эксперт по юридическим вопросам филиала ФСМС по Кызылординской области **Ганибек Есентаев** обратил внимание на то, что организованный ими в 2018 году конкурс прошел без нарушений. «По поступившим жалобам от ОКДЦ и частников были проведены проверки соответствующими органами, в том числе Минздравом и центральным аппаратом фонда. Нарушения не были выявлены», – отметил эксперт.

А начальник городского отдела финансов **Сейтмахан Айменов** в комментариях «Курсиву» подчеркивает, что стоматологические кабинеты открываются в тех школах, где учится более 800 детей. В Кызылорде таких 25.

Всего в городе 55 школ, но по факту сегодня действует стоматологический кабинет только в одной школе, остальные не работают до вынесения решения суда.

# Проект выделки не стоит?

В Карагандинской области с 2017 года заключено 38 договоров ГЧП на общую сумму 11 млрд тенге. Большая их часть приходится на здравоохранение и образование. В планах запустить еще 57 проектов, но и среди них очень мало тех, что направлены на улучшение ЖКХ.

Айша АЙЗАТ, Караганда

Сумма инвестиций, привлеченных от реализации 28 проектов, в сфере здравоохранения составила 3,7 млрд тенге. Воплощение девяти образовательных проектов помогло существенно сократить очереди в дошкольные учреждения. Инвесторы потратили 4,8 млрд тенге, чтобы создать в детских садах более 1,5 тыс. дополнительных мест.

## Бизнес видит выход

Несмотря на имеющиеся достижения, чиновники не спешат сотрудничать с предпринимателями в сфере ЖКХ. К примеру, директор ТОО «Зеленстрой Караганда» **Олег Шумиленко** на протяжении года предлагает властям проект по озеленению Караганды. Бизнесмен утверждает, что ежегодно выделяемые из бюджета 900 млн тенге уходят в никуда. Сотни молодых деревьев, высаживаемых разными организациями, засыхают через два-три месяца. Предприниматель уверен: причина кроется в том, что за саженцами ухаживают фирмы-краткосрочники, не заинтересованные в конечном результате.

«Выиграв тендер, подрядные компании осуществляют лишь полив, не заботясь об эффективности и не задумываясь о том, что еще нужно для роста молодых деревьев. По окончании договора подрядчики меняются, а деревья остаются бесхозными», – отмечает Шумиленко.

В свою очередь бизнесмен хочет осуществлять долгосрочный контроль за озеленением города. Он даже готов создать консорциум из фирм, которые будут ежегодно высаживать в Караганде зеленые насаждения и тщательно ухаживать за ними. Цена вопроса не будет бить по карману бюджета, подчеркивает предприниматель. Он предлагает свои услуги за те же 900 млн тенге, которые уже заложены в бюджете. При этом обещает создать

до 150 рабочих мест, в том числе и для людей с ограниченными возможностями.

«За каждое дерево, которое не приживется, мы обещаем посадить новое за свой счет. С каждым годом расходы будут уменьшаться. То есть когда останется только уход за деревьями, денег потребуется меньше. В наш консорциум входят фирмы, которые уже занимаются озеленением», – говорит директор ТОО «Зеленстрой Караганда».

Заявку на реализацию проекта предприниматель подал в управление энергетики и ЖКХ Карагандинской области 6 февраля 2019 года. Однако однозначного ответа нет по сей день, сетует бизнесмен.

## Акимат не заинтересован?

Учредитель ТОО «PROLUX LED» **Николай Абт** предлагает чиновникам проект модернизации уличного освещения, но тоже не может найти поддержки. Он собирается не просто провести замену ртутных и натриевых светильников на светодиодные, а создать умный город с системой контроля электроэнергии и единой диспетчерской службой.

«Мы подготовили три проекта для Караганды, Жезказгана и Темиртау на общую сумму 11 млрд тенге. Вышли по частной финансовой инициативе. В Жезказгане мы были единственными участниками конкурса. В Караганде и Темиртау были и другие фирмы. В конечном итоге тендер прошел, но никаким действиям акимата не последовало. Мы готовы инвестировать в проект 11 млрд тенге. Государство в случае заключения договора возвращает эти средства в течение семи лет. Но пока все стоит», – говорит предприниматель.

К слову, свои идеи он уже реализовывал в Экибастузе и Павлодаре. Сейчас проект Николая Абта внедряется в Аксу. Североказахстанские чиновники пока довольны результатами. Например, экс-аким Экибастуза **Нуржан Ашимбетов** утверждал, что «умное освещение» позволит добиться тройного эффекта: обновить оборудование, сэкономить электроэнергию и бюджетные средства.

## Неразрешимая дилемма

Впрочем, по мнению чиновников Центрального Казахстана, предлагаемые бизнесменами проекты по озеленению и освещению не оригинальны.

неса нет – только такой, и он ищет выгоду. Хотя ошибка предпринимателей в том, что ГЧП порой рассматривают в плоскости государственной меры, а не партнерства. В ГЧП никто никому ничем не обязан – тут как договариваются. Пока не договорились, поэтому предприниматели ГЧП чаще обходят стороной», – говорит Нургуятов.

«Предприниматели не делают ничего умного и заоблачного с уличным освещением: собирают китайское оборудование, светильники. Такие работы даже в рамках госзакупок стоят дешевле. Проект они внедряют в нескольких городах, и цена разнится на одну и ту же продукцию. По какой причине, непонятно. С озеленением похожая ситуация: работы в рамках госзакупок дают экономии более 10%. Мы спросили бизнесменов, какое у них ноу-хау, но ответа не получили. Поэтому рекомендовали отработать проект с уполномоченными органами в области природоохраны, архитектуры и градостроительства. Но они хотят напрямую работать только с нами», – отметил в комментариях «Курсиву» руководитель управления энергетики и ЖКХ Карагандинской области **Улантай Усенов**.

По словам главы управления, на освещение Темиртау бюджет тратит лишь 200-250 млн в год. По подсчетам чиновников, даже за 10 лет итоговая сумма выходит гораздо меньше, чем запрашивают сегодня предприниматели.

«За десять лет эти расходы никак не будут составлять 11 млрд тенге. Для бюджета это большая нагрузка. И таких проектов у нас много, но все они предполагают либо большие расходы, либо повышение тарифа для населения. Перед нами стоит дилемма: либо обходиться теми средствами, которые заложены в бюджете, и при этом экономить, либо внедрять проекты ГЧП, которые требуют больших финансовых вложений», – подчеркнул Улантай Усенов.

Между тем озеленение и освещение по-прежнему остаются самыми злободневными вопросами в Караганде. Еще в 2018 году аким города **Нурлан Аубакиров** признал, что результат посадки новых деревьев оставляет желать лучшего. Приживаемость саженцев составила 10%. То же самое касалось и проектов по освещению населенных пунктов Карагандинской области. Тогда из 828 улиц были освещены лишь 207. Немного ситуация изменилась и в 2019 году. Но предприниматели, предлагающие акиматам вместе реализовать идеи по освещению и озеленению городов Центрального Казахстана, надеются, что в будущем им еще удастся убедить власти в эффективности и жизнеспособности своих проектов.

## ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

# Бизнес на дрессуре

**Дрессировка собак – довольно специфический и трудозатратный вид бизнеса. Идея открыть такой бизнес непрофессионалу в кинологии – изначально провальная. Здесь нужны не только крупные вложения, но и огромная любовь к четверногим друзьям человека.**

**Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау**

Жизнь Максима Белозерцева и трех его партнеров по бизнесу всегда была связана с собаками. Кинологи, когда-то проходившие службу в пограничных войсках, на таможне и в полиции, решили объединиться в 2004 году. Так была создана компания, которая занялась подготовкой специалистов-кинологов, дрессировкой собак, а впоследствии еще и содержанием зоогостиницы.

«Мы решили заняться этим бизнесом, так как потребность была очень высока. Если, к примеру, рассматривать ту же Европу, то там люди понимают, что, если ты заводил животное, то оно обязательно должно быть воспитанным. У нас пока это понимание есть не у всех, но оно растет с каждым годом», – отмечает заместитель директора ТОО «К-9» Максим Белозерцев.

Кинолог подчеркивает, что уровень социальной ответственности за животное отличается даже в городах Казахстана. Если,



Максим БЕЛОЗЕРЦЕВ, предприниматель

к примеру, в Алматы, Нур-Султане, Атырау он достаточно высок, и курсы по дрессировке здесь очень востребованы и популярны, то в Актау все иначе.

«Сейчас у нас три филиала в Алматы, есть филиал в столице и еще в двух городах. В планах – открыть еще несколько. Пока таких компаний, которые бы имели разветвленную сеть, в Казахстане, кроме нас, нет. В городах работают лишь частные дрессировщики», – отмечает г-н Белозерцев. По его словам, коллеги в других городах, с одной стороны, являются конкурентами, с другой – большинство этих кинологов прошли их курсы. Это значит, что стандарты обучения становятся едиными по всей республике, убежден эксперт.

Пока таких стандартов на уровне государства нет, но они необходимы, считает Максим Белозерцев. Хотя бы для того, чтобы выработать единые правила содержания животных в городских условиях. С его слов, такие правила есть только на местном уровне, а вот единая система и требования отсутствуют.

### Затраты немалые

Чтобы создать такой бизнес с нуля, требуются большие затраты.

«Это сфера услуг, и она достаточно трудозатратная. Во-первых, чтобы обучать собак, нужно для начала пройти обучение самому, стать профессионалом, а это время и деньги. Во-вторых, необходимо вложиться в аренду площадки для дрессировки, ее оснащение оборудованием, экипировку, зарплату сотрудникам. Сейчас я могу сказать, что у нас есть прибыль, но мы ее вкладываем в развитие – в открытие новых филиалов, в текущие расходы», – делится Максим Белозерцев.

По его словам, чтобы оборудовать тренировочную площадку – участок в 15 соток, требуется в среднем 1,5 млн тенге. Кроме того, необходимо платить аренду.

«Если взять, к примеру, Алматы, то аренда участка за городом может обойтись в 100 тыс. тенге, а в самом городе от 500 тыс. до 1,5 млн тенге. В Атырау и Актау земля тоже дорогая», – говорит бизнесмен-кинолог.

### Отель для животных

Зоогостиница также требует серьезных капиталовложений. Лишь со временем ее можно рассматривать и как дополнительный источник дохода. Такой бизнес на передержке животных – сезонный и окупается нескором.

«Минимальные вложения в такую гостиницу, а это стандартные



Фото предоставлено Максимом Белозерцевым

10 вольеров – от 2 млн тенге. Если же делать мобильную гостиницу с семью-восемью вольерами с отоплением, видеокерами и прочим, то тут первоначальные

вложения могут доходить и до 8 млн тенге. Есть еще и сопутствующие расходы, например, коммунальные платежи, утилизация отходов от деятельности

зоогостиницы», – рассказывает Максим Белозерцев.

Несмотря на то, что в Алматы, к примеру, посуточное проживание питомца в «апартаментах» обходится его хозяину от 3 тыс. до 6,5 тыс. тенге, свободных номеров в сезон отпусков здесь не бывает. Окупился этот отель для животных, по словам Максима Белозерцева, примерно за пять лет.

«Да, она оправдывает свое существование. Но это не такой вид бизнеса, где стандартный срок окупаемости, например, два года или три. Скорее, это долгосрочный бизнес. Кроме того, стоит учесть, что сейчас немало людей занимаются платной передержкой животных на дому. Но все равно мы от недостатка постояльцев не страдаем», – добавляет собеседник.

Сейчас в компании работают 22 кинолога, их заработная плата в среднем составляет от 80 тыс. до 150 тыс. тенге. С открытием новых филиалов количество сотрудников возрастет.

### У соседей

К слову, в России бизнес на дрессировке собак – довольно востребован. Достаточно отметить, что франшиза на открытие такого вида бизнеса в стране вошла в топ-10 самых популярных в 2019 году. А вот в Узбекистане он практически не востребован. В стране работают лишь частные дрессировщики, но их очень мало.

## Кафе для бездомных

**Как социальный бизнес вывести на самоокупаемость**



Фото: Ксения Безкоровайна

**Мода на котикафе пришла в Казахстан из Японии и Европы пять лет назад. В Караганде подобное заведение появилось только в 2018 году. Во главу угла здесь ставят не прибыль, а самоокупаемость.**

**Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда**

### Непростой бизнес

Первое котикафе в Караганде открыла председатель волонтерского зоозащитного движения «Дари Добро» Инна Радченко. Главным в этой идее стал новый формат старой задачи – помочь бывшим бездомным обрести свой дом.

«Приютов в городе нет, передержек на всех не хватает. Мы решили предложить другое решение и позволить бывшим «бездомным» самим зарабатывать на свое содержание и помогать тем, кто в беде. Все просто: гости пришли в тайм-кафе, заплатили за билет, почитали книги, погладили котиков, поиграли в настольные игры, отдохнули. Но при этом сделали доброе дело для тех, кто

сам себя не может защитить», – говорит хозяйка заведения.

Посетители рассчитываются с кошачьим кафе, исходя из количества времени, проведенного в нем. Один час стоит 1 тыс. тенге. Для «засидевшихся» действуют скидки – 60 минут они получают в подарок. Безлимита не существует, поскольку пушистым сотрудникам тоже необходим отдых.

«Если бы в приоритете была коммерция и прибыль, то животных должно было бы быть намного меньше. Но для нас точкой предела является комфорт самих животных и посетителей, а главной целью все же спасение и дальнейшее пристройство в семью. Изначально у нас было 37 котосотрудников, сейчас – 47. При этом за год более 60 животных обрели свою семью и на их место пришли новенькие. Но мы не приуны! Всех принять мы не можем, и для попадания к нам существует ряд жестких условий. Часто люди интересуются, как открыть котикафе, но когда вникают во все детали, уходят. Последователей пока не нашлось», – рассказывает Инна Радченко.

Владельцы котикафе утверждают, что бизнес на животных

не приносит большого дохода, но постоянно требует вложений.

### Выйти в ноль

С самого начала Инна Радченко понимала, что нестандартное для Караганды заведение будет сложно вывести на самоокупаемость. Поэтому вместе с ним открыла еще и кошачью гостиницу. Получив разрешения в санитарных и ветеринарных службах, в оба проекта она вложила более 3 млн тенге. Деньги ушли на ремонт, мебель и дезинфицирующее оборудование, клетки и благоустройство. Однако до сих пор не вернулись обратно.

Самую большую статью расходов котикафе составляют корма, наполнители для кошачьих туалетов и медикаменты. На них уходит около 200 тыс. тенге ежемесячно. В основном в котикафе работают волонтеры, а постоянный персонал зарабатывают в месяц всего 50–70 тыс. тенге. Их смена длится дольше, чем время работы заведения, – с утра до позднего вечера. Помимо прочих обязанностей, они убирают помещения и ухаживают за животными.

### Помощь бездомным

Из бюджета Караганды на отлов бездомных животных ежегодно уходит 8 млн тенге. Предложения зоозащитников о направлении части этих средств на программу стерилизации по примеру Нур-Султана, Алматы, Усть-Каменогорска остаются неуслышанными. Между тем данные об эффективности траты выделяемых средств отсутствуют: власти не ведут мониторинга популяции собак и кошек, живущих на улице.

Свой бизнес Инна Радченко позиционирует как социальный. Подобное понятие относительно недавно закрепили в законодательстве Казахстана. На поддержку предпринимателей, решающих и смягчающих важные проблемы общества, выделяют большое количество грантов. Однако год назад, открываясь, она об этом не знала и встала на учет в налоговых органах в качестве ИП. А чтобы рассчитывать на гранты и прочую поддержку, нужен статус фонда или ОО.

«Теперь, набив шишек и получив кучу отказов, мы собираемся создать отдельный общественный фонд, на базе которого будет существовать котикафе. А потом снова строить планы, подавать заявки, участвовать в конкурсах», – отметила г-жа Радченко.

## Книга – как бестселлер не одного дня

**За неполные два года жительница Экибастуза выпустила более 100 книг из фетра. Сегодня оригинальный бизнес приносит ей доход и позволяет развивать творчески.**

**Марина ПОПОВА, Павлодар**

### Найти и заработать

История бизнеса жительницы Экибастуза Эльмиры Амреновой стандартная: диплом, замужество, дети. А дальше молодая женщина, не желающая оставаться домохозяйкой, начала свое дело. Книжки создаются с учетом возраста. Для малышей – по мотивам сказок «Колобок», «Курочка Ряба». Девочки постарше любят истории куклы Лолы, смешариков, свинки Пеппы. Мальчикам интересны роботы или персонажи из Lego. За неполные два года молодая женщина выпустила более 100 книг. В каждой из них до десятка страниц, заполненных многочисленными тканевыми элементами, передающими сюжеты.

«На исполнение одной странички уходит от 30 до 60 минут. Все зависит от сложности и количества элементов. Часть из них – это чисто ручная работа, некоторые выполняю с помощью швейной машинки», – рассказывает мастерица.

### Чтобы дело пошло, надо вложиться

За прошедшее время в бизнес было вложено около 500 тыс. тенге. Сначала это были деньги из семейного бюджета. Затем мастерица стала использовать средства, полученные от реализованной продукции.

Когда предпринимательница взялась за дело, в арсенале у нее была только старая швейная машинка. После того, как бизнес стал набирать обороты, приобрела оверлок и плоттер – машину для создания фигурных лекал. Основы бизнеса постигла с помощью программы «Бизнес Бастау». По ее словам, кроме знаний это дало и прибавку в 250 тыс. тенге. На грантовые деньги женщина приобрела электронную машинку, парогенератор, заклепочный пресс и основной материал для работы – фетр.

Один из сложных вопросов, особенно для начинающих предпринимателей – определить цену

на свою продукцию. Тут необходимо соблюсти баланс между «хочу» и «могу». Как рассказала Эльмира Амренова, стоимость странички книги зависит от ее формата. Самая маленькая размером 15 на 15 см стоит 800 тенге. Чем больше страница, тем выше цена.

Другое дело – найти своего покупателя. По мнению Эльмиры Амреновой, жители провинции морально не готовы выкладывать деньги за эксклюзивный товар. Нередко ширпотреб из Китая ценится выше. В России или в Украине иной подход к ручной работе. Там фетровая книга в пересчете на тенге стоит от 20 до 50 тыс.

«Я же продаю свои изделия максимум за 10 тыс. тенге. Больше платить у нас не готовы. Совершенно иной подход к ручной работе, например, в Германии. Там очень ценятся работы из войлока, фетра. Сейчас я готовлю четыре книги, которые отправятся в Европу», – говорит предпринимательница.

Около 80% продукции молодая женщина реализует в Экибастузе. Рассказывает, что раньше она работала одна, а теперь в городе появились конкуренты.

«Когда только начинала в этом бизнесе работать, болезненно реагировала, кто-то копировал мои работы. Сейчас смотрю на

это иначе: рынка хватит на всех. К тому же таких специалистов, как я, которая не только книжки может делать, нет. Остальные мастерицы – узкопрофильные», – говорит Эльмира Амренова.

### А еще могу крестиком вышивать

Несмотря на то, что спрос на книги круглый год, предпринимательница занимается и другими проектами. Например, шьет детские костюмы. «Особый спрос на них в детских садах осенью. Недавно делала крупный заказ из Алматы на 14 единиц. Сроки сжатые, так что пришлось и ночью за машинкой сидеть. Подвести людей не могу. Ведь сейчас главное – работать на репутацию», – говорит Эльмира Амренова.

Несомненно, предпринимательница заглядывает вперед. Придет время, когда популярные сегодня развивающие фетровые книжки и коврики могут перестать пользоваться таким спросом. Поэтому она следит за этим рынком.

«В этом плане впереди коллеги из России и Украины, отслеживаю их новинки, продвижение бизнеса. Они всегда радуют новыми идеями, которые я готова подхватить и предложить на нашем рынке», – говорит Эльмира Амренова.



Фото из архива Эльмиры Амреновой

# Страусиная история

## Сказку сделать былью?

### Как построить замкнутый цикл производства

Открыв три года назад страусиную ферму, мангистауский предприниматель даже и не подозревал, что она станет одним из самых популярных объектов туризма в городе, а небольшое семейное дело расширится настолько, что будет снабжать мясом и яйцами 5% населения области.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

#### Семейное дело

После окончания университета в Торонто по специальности «Бизнес и логистика» Есен Боранбай с братом вернулись в родной Актау. Знания, полученные в Канаде, пригодились как нельзя кстати. Отец как раз купил участок земли в 22 га и планировал заняться разведением птиц. Первыми на ферме появились перепела. А затем страусы – пять птиц привезли взрослыми из России.

«Почитав в интернете про страусов, мы поняли, что они в нашем климате легко приживутся, он для них комфортный. Единственная проблема – это гололед, они на скользком льду не могут ходить. После того, как они появились, решили назвать семейную ферму «Планета экзотических птиц» и сделать ее туристическим объектом», – рассказывает Есен Боранбай.

Сейчас на ферме 24 африканских страуса и два австралийских. Разведение этих птиц – относительно новое направление. Поэтому у казахстанских фермеров еще недостаточно опыта для их содержания, ухода и размножения.

«Специалистов в этой сфере нет, мы учились методом проб и ошибок, был большой падеж птенцов, но самое сложное – это выходить страусят до года. Мы научились их выхаживать. Сейчас даже отправляем птенцов в другие регионы», – говорит предприниматель.

Пока яйца страусов фермеры не продают – отказывают всем желающим. Сначала надо вырастить собственное поголовье, считает фермер, а затем изучить рынок и спрос на страусиные яйца.

Стоит отметить, что страус – самая крупная птица в мире. Ее яйцо может достигать веса в 1,5 кг. Конечно, в планах у основателей фермы – готовить яичницу из одного яйца сразу на 20 человек в собственном кафе, но это в будущем. Пока с фермы продают только яйца мелкой домашней птицы.

Здесь помимо страусов разводят цесарок, домашних кур, перепелок, индюков, гусей и уток. Впрочем, страусы тоже уже приносят прибыль, но больше от привлечения туристов.

«В сравнении с продажами мяса и яиц эта прибыль незначительная. Содержание взрослого страуса обходится в день в 150–200 тенге. На страусят уходит немного больше, так как у них дорогие комбикорма, различные добавки. Но эти расходы полностью покрываются за счет экскурсий», – отмечает Есен Боранбай.

#### Каждый гектар – в дело

На территории фермы действует небольшой комбикормовый завод, который был переделан из пустовавшей теплицы. «Сырье мы получаем из разных регионов Казахстана, здесь перерабатываем и продаем готовые корма в розничных магазинах Мангистауской области, это дешевле, чем покупать у посредников. Мы собственно и начали этим заниматься, чтобы снизить себестоимость кормов. Она ниже примерно на 20%», – говорит Есен Боранбай, отмечая, что ферма сначала выжила благодаря комбикормовому заводу, который практически сразу стал приносить прибыль. А сама ферма, по словам бизнесмена, вышла на плюс только в начале прошлого года.

В этом году на ферме появился и скот – сейчас здесь 60 коров, 200 овец, 20 лошадей. Но пока фермеры продают только мясо птиц и яйца. В этом году уже продано 45 тонн мяса, в прошлом – в два раза меньше.

«Что касается яиц, то мы ежедневно получаем чуть больше 1 тыс. яиц, в год – около 400 тыс. Перепелиные отправляем в супермаркеты, куриные – на рынки и продаем с фермы. Мясо также сдаем в мясные магазины, либо доставляем на дом по заказу – эта услуга пользуется большой популярностью у местных жителей», – отмечает собеседник «Курсива».

#### Дорогу осилит идущий

При открытии фермы на участке не было газоснабжения. Местные власти обещали помочь предпринимателям в решении этой проблемы. Фермеры в надежде на скорое подведение к участку газа построили четыре теплицы, но в результате, так и не дождавшись дешевого топли-

Проблему с дорогостоящим отоплением (из-за отсутствия газа) фермеры сейчас пытаются решить также своими силами. Отходы от скота перемешивают с источником углеводов, выдерживают при определенной температуре в специальном оборудовании и постоянно перемешивают.

«Так мы получаем метан. Это и есть биогаз, который можно использовать для отопления, например, бройлерного цеха. Сейчас мы работаем над созданием специальной печи. Таким образом ферма переходит на безотходное производство. То, что осталось после того, как получили метан, используем как удобрение на поле, где высадили плодовые деревья», – отмечает фермер.

#### Конкурентов нет

В Мангистауской области хозяйств, которые занимались бы выращиванием птиц в таком количестве, нет. В основном здесь разводят птиц в частных подсобных хозяйствах. Вот уже



Фото: Ayca Yalciner

ва, переделали две из них под комбикормовый завод и зимник для кур.

«Проблема в том, что на ферме много инкубаторов, холодильников, обогревателей, и, естественно, нам было бы дешевле использовать газ вместо электричества. С прошлого года мы отказались от дорогой электроэнергии и перешли в

компанию, которая нам предоставляет электричество чуть дешевле, но все равно – в летние месяцы накручиваем за 700 кВт, а это 120 тыс. тенге», – рассказывает Есен Боранбай.

несколько лет власти обещают построить две птицефабрики – яичного и мясного направления. Фермер уверен – даже после их открытия продажи семейного хозяйства не упадут.

«Наши куры в сравнении с фабричными выигрывают по весу и по качеству мяса. Фермерское мясо всегда ценится, так же, как и яйца», – добавляет он.

Впрочем, предприниматель видит и собственную выгоду от открытия птицефабрик. Если сейчас инкубационные куриные яйца фермеры покупают в других регионах, и часто возникают перебои с поставками, то здесь, уверены фермеры, они смогут закупать их напрямую у местного производителя.



Фото: Людмила Ульрих

Улытау ежегодно посещают 12 тыс. туристов. Власти планируют до уровня Балхаша, на берегу которого проводят лето 100 тыс. человек. Достичь цели они намереваются с помощью нового визит-центра. Правда, с его строительством почти сразу возникли проблемы.

Людмила УЛЬРИХ, Жезказган

#### Реальность против плана

Строительство визит-центра началось с опозданием на несколько месяцев, в апреле 2019 года. 781 млн тенге выделило государство. Тендер выиграло ТОО «Заводстрой», выступающее генеральным подрядчиком. Авторский надзор на объекте осуществляет ТОО «БАОС-Дизайн», технический – ТОО «Каз-Арт-Курылыс».

Согласно проекту будущий визит-центр представляет собой комплекс общей площадью 1,6 тыс. квадратных метров, состоящий из административного здания, где находятся различные помещения, и общежития, рассчитанного на 20 человек.

«Надеюсь, что строительные работы будут закончены к наступлению холодов. Сейчас возведены кирпичные стены, нужно покрыть кровлю. Остаются внутренние отделочные работы. Кроме того, визит-центр необходимо укомплектовать оборудованием, бытовой техникой, оснастить мебелью», – говорит замкаима Улытауского района Максуд Оспанов.

По словам менеджера проекта, и. о. директора заповедника-музея «Улытау» Лейлы Бакытовой, при выборе места строительства визит-центра учитывался не только красивый природный вид (подножие горы Аулиетау), но и его близкое расположение к селу – для проведения инженерных сетей. Проблема грунтовых вод открылась в процессе строительства, но сейчас ее решили.

#### Камень преткновения

Как говорит директор ТОО «Строй и К» Сергей Ким, пробле-

мы, возникшие при строительстве визит-центра, характерны для всей Карагандинской области. Например, недавно трещинами покрылась «государственная» новостройка в Темиртау. Согласно выводам экспертов, причинами брака являются некачественные геологические изыскания, а также недостаточное уплотнение насыпного грунта.

По мнению бизнесмена, грунтовые воды при возведении визит-центра не могли возникнуть из ниоткуда. Их не учли во время геологических исследований на подготовительной стадии строительства. И в этом не обязательно виноват подрядчик: стандарты проведения подобных работ в Казахстане оставляют желать лучшего. Долгий поиск каменщиков он также связывает с несовершенством существующих строительных нормативов.

«Мы платим рабочим за куб кирпичной кладки 10 тыс. тенге. Это средняя стоимость, которую сегодня диктует рынок. Но при возведении бюджетных объектов в смету закладывается вдвое меньшая сумма – 4,6 тыс. тенге. Размер выплаты регламентирует норматив, разработанный КазНИИСА (Казахский научно-исследовательский институт строительства и архитектуры. – «Курсив»). Поэтому мы вынуждены тратить сметную прибыль на зарплату каменщикам. А ведь это именно те средства, которые мы могли бы направить на развитие предприятия. Почему у нас старые, советские бетономешалки? Потому что нормативы оплаты труда оторваны от реальности», – считает г-н Ким.

#### Без удобств

Визит-центр – это крупный республиканский проект. Его задача – привлечь туристов в Улытау, где дела с турпотоком идут вяло из-за отсутствия инфраструктуры и больших расстояний между туристическими достопримечательностями. Сегодня здесь работает гостиница советского типа на 15 мест, которая не отвечает требованиям турбизнеса.

«Условия проживания в ней, в частности туалет, расположенный на улице, не отпугивают иностранных туристов, а вот соотечественники предпочитают отдыхать в номерах с санузлом.

Этим летом я был гидом на II Международном этнофестивале Jezkiik. По дороге в Улытау у родника Кумысбулак туалет был в таком состоянии, что шокировал и иностранных, и наших гостей», – называет одну из причин низкого потока туристов в Улытау заместитель директора ТОО «Nomadic Travel Kazakhstan», президент историко-географического общества «Авалон» Виталий Шуптар.

На его взгляд, визит-центр действительно может помочь решить самую большую проблему в Улытау – размещения туристов и организации питания. Но властям следует обратить внимание и на состояние степных дорог, по которым проходят главные туристические маршруты. Их необходимо выровнять, чтобы по ним можно было проехать в любое время года.

#### А будут ли туристы?

В Улытауском районе находится свыше 700 зарегистрированных памятников истории и культуры, из них 12 – республиканского значения: курганы, святилища, городища. И еще более 10 тыс. не состоят на государственном учете. Улытау – место объединения трех казахских жузов. Именно здесь происходили события, которые повлияли на создание Казахского ханства и становление казахской государственности.

«Будущее Улытау, Жезказгана и Сатпаева – это туризм. Обряды и ритуалы, связанные с почитанием сакральных мест, имеются в культуре казахского народа и тюркского мира. Поэтому для паломников и туристов просто необходим визит-центр, где можно с комфортом расположиться», – считает историк, экс-директор заповедника-музея «Улытау» Бахтияр Кожахметов.

Пока в Улытау приезжает гораздо меньше людей, чем в другие туристические регионы страны – всего 12 тыс. человек в год. Для сравнения: Боровое, Алматы и Алаколь за тот же промежуток времени посещают в общей сложности 3 млн. Лидером по привлечению туристов в Карагандинской области остается Балхаш: лето на берегу озера проводят 100 тыс. человек. В планах властей в ближайшее время довести турпоток в Улытау до этой отметки.

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.



Фото: Aaron Amat

# Размер имеет значение

В Шымкенте предприятие по выпуску ферросплавов планирует запустить марганцевую линейку, какую не производят нигде в Казахстане

Ферросплавы используются в мире повсеместно. Это элементы, которые повышают качество металлоконструкций при промышленном и гражданском строительстве, применяются при прокладке новых железных дорог, при производстве высокоточных хирургических инструментов, при возведении мостов и туннелей, создании самолетов и автомобилей. О том, что сегодня происходит на рынке ферросплавов в Казахстане, выяснял «Курсив».

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент  
Алем МАКСУДОВ, Алматы

Около 200 т ферромарганца выпускает в месяц ТОО «Стекло К». Это небольшие объемы даже в масштабах страны. Так, металлургический завод в Таразе производит около 1000–1200 т ферросиликомарганца в месяц. Но в Казахстане есть и такие крупные предприятия, как: Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «Транснациональная компания «Казхром», входящего в состав Евразийской Группы (ERG); Актюбинский завод ферросплавов и Темиртауский электрометаллургический комбинат, занимающийся добычей марганцевой руды и известняка и производством из них ферросплавов и карбида кальция. В июне текущего года в Караганде был открыт завод по производству высокомарганцевого ферросилиция (FeSi75), который является одним из важнейших элементов при производстве и легировании стали.

Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, производство ферросплавов в Казахстане в январе-августе 2019 года составило 1,5 млн т. По данным МНЭ за 2018 год, производство ферросплавов в январе-июне достигло 1,014 млн т и выросло на 4,5% по сравнению с аналогичным показателем 2017 года.

## И юг не лыком шит

Казахстанские металлургические заводы-гиганты по сути являются прямыми конкурентами компании «Стекло К». Но у них другие, несопоставимые с шымкентским ТОО, масштабы. О плюсах и минусах производства рассказал «Курсиву» директор завода ферросплавов Хондамир Юлдашев. «В Шымкенте четыре металлургических завода: «Феррум Втор», ТОО «Shymkent Temir», ТОО «АМИР-А», ТОО «Гермес». И каждый из них, с 2018 года и по сегодняшний день, увеличил выпуск продукции вдвое. Все изготавливают блюм, катанку, арматуру, уголки. Из этих четырех заводов двум мы поставляем свой продукт. Два других у нас покупают ферросплавы периодически, предпочитая завозить их из Китая. Сейчас они уже ставят собственные печи по производству ферросплавов. Но мне рынка хватает. Готовую продукцию мы продаем в Павлодар и на север Казахстана, крупным заводам. Также экспортируем в Узбекистан, Кыргызстан», – рассказал Хондамир Юлдашев.

По его мнению, в небольших размерах завода есть свои положительные стороны. Можно быть более маневренным, гибким, быстрее реагировать на изменения рынка. «Крупные заводы ставят цену в 520 тыс. тенге за тонну, я могу снизить ценовую планку до 490 тыс. тенге. Потому что я вижу, что зарабатываю на этом. А у больших предприятий много издержек. Гибкие цены привлекают ко мне покупателей», – делится глава предприятия.

Сегодня его завод производит два продукта – ферросиликомарганец и ферромарганец. Последний продается по 540 тыс. тенге за тонну. Для сравнения: на рынках ЕС цена ферромарганца 78% (Mn в/у) на 27 августа 2019 года составляла \$1056–1089 за тонну; на рынке КНР – \$1035–1063 за тонну; в экспорт из РФ – \$979 за тонну.

«Даже Россия с ее мощностями дает цену выше. Большому



Фото: IndustryViews

заводу, чтобы перейти с одного вида продукта на другой, требуется два-три дня и значительные средства. Это сотни тысяч и миллионы долларов потерь. Я же перехожу с производства одного сплава на другой в течение полу-суток. Без брака», – говорит глава ТОО «Стекло К».

## Кадры решают все

По словам Хондамира Юлдашева, при строительстве металлургического предприятия руководство компании столкнулось с кадровой проблемой. «В Шымкенте нет специалистов-ферросплавщиков. Есть металлурги, свищевики, а других – нет. На предприятии «Таукент Темир» нашел украинского специалиста, которого и переманил к себе. Сейчас он у нас главный технолог, обучил и воспитал 70 человек – плавильщиков, горновиков, механиков. Этот человек пришел со своими идеями и знаниями, которые в совокупности и помогли снизить себестоимость конечного продукта», – делится опытом работы Хондамир Юлдашев.

По его словам, он готов платить молодым профессионалам среднюю заработную плату в размере 200 тыс. тенге. Возможно и больше, если работник окажется

полезным компании. Но нехватка квалифицированных кадров, по словам г-на Юлдашева, ощущается практически на всех позициях, начиная от рабочих плавильного цеха и заканчивая сбытом продукции. «Не хватает грамотных специалистов с огнем в глазах. Пока мы заключили контракт со студентами кафедры металлургии ЮКГУ. Мы готовы дать им зарплату на 20% выше, чем у плавильщика без образования. Но после двух-трех посещений предприятия студенты, проходившие у нас производственную практику, переставали на нее ходить. Потому в планах у меня – обучить и воспитать своих специалистов», – рассказывает глава предприятия.

## Свой рынок

Потребность казахстанского рынка в ферросплавах, по оценке экспертов, около 100 тыс. т в год. На производство ферросплавов сильное влияние оказывает мировая конъюнктура. В 1996 году Казахстан выпускал более полу-миллиона тонн ферросплавов, однако спустя два десятка лет, в 2016 году, объем произведенных ферросплавов в натуральном выражении составил 1 816,2 тыс. т, что на 4,3% больше, чем в 2015 году. Это увеличение об-

условлено ростом производства ферросиликохрома на 26,6%, до 94,5 тыс. т, и феррохрома на 7,8%, до 1 525,2 тыс. т. Объем производства ферросиликомарганца, напротив, сократился на 23,3%, до 125,9 тыс. т.

По данным аналитика АО «Рейтинговое агентство «РФЦА» Айгерим Медетбековой, за девять месяцев 2017 года объем производства черной металлургии вырос по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 39%, достигнув уровня в 1127,5 млрд тенге. Рост был обусловлен увеличением объемов производства почти по всем продуктам черной металлургии, включая ферросплавы. Объем их производства за три квартала 2018 года вырос на 8,8%, составив 1454,4 тыс. т, за счет увеличения производства ферросиликомарганца на 10,1%, до 101,1 тыс. т, и феррохрома на 9,5%, до 1227,2 тыс. т.

Из всех видов ферросплавов, производимых в Казахстане, наибольшую долю в 2017 году занимал феррохром – 84%. Для сравнения: доля этого вида продукции в 2015 году составляла 81,2%. «Производство других сплавов, в частности ферросиликомарганца и ферросиликохрома, значительно уступает производству феррохрома, однако их

доли в структуре производства выделяются на фоне остальных видов ферросплавов – 6,9% (2015 год – 9,4%) и 5,2% (2015 год – 4,3%), соответственно. Остальные ферросплавы занимают 3,9% (2015 год – 5,1%) от производства ферросплавов», – отмечала аналитик РФЦА.

## Взгляд с высоты

Казахстан играет заметную роль в мировом производстве и экспорте ферросплавов. Основным производителем компонентов металлургического производства в РК является ТНК «Казхром». В корпорацию входят три крупнейших казахстанских заводов – Аксуский завод ферросплавов, АО «Феррохром», АО «Донской ГОК»: с суммарной мощностью более 1 тыс. МВА, 42 электропечами и возможностью выпуска более 1 млн т ферросплавов.

В планах «Казхрома» в ближайшие пять лет провести реконструкцию цеха №6 Аксуского завода ферросплавов с улучшением ТЭП за счет применения предварительного подогрева шихты теплом от сжигания отходящих ферросплавных газов печи. Кроме того, планируется модернизация печи 43 на Аксуском заводе ферросплавов с переходом на

технологии производства ферросиликохрома без использования кокса. «Казхром» запланировал также строительство утилизационной электростанции на ферросплавном газе на базе плавильного цеха №4 Актюбинского завода ферросплавов.

Если говорить об экспортном потенциале ферросплавов, то он, с точки зрения казахстанских аналитиков, достаточно высок. В I квартале текущего года АО ТНК «Казхром» увеличил экспорт ферросплавов на 6,4%. По информации компании, в январе-марте 2019 года было экспортировано 404 тыс. т ферросплавов. «В основном ферросплавы АО «ТНК «Казхром» импортируются ведущими производителями нержавеющей стали из Китая, Японии, США, стран Европейского союза и Юго-Восточной Азии», – уточняют в пресс-службе компании, отвечая на вопросы казахстанских СМИ.

В январе текущего года Украина импортировала из ряда стран 2,7 тыс. т ферросплавов на сумму \$11,7 млн, в том числе из: Казахстана (18,8%), Италии (40,2%), Китая (12,05%).

Согласно исследованиям агентства Energyrrom.kz, за I квартал 2017 года в металлургической продукции экспорт металлопродукта увеличился в 3,5 раза, экспорт ферросплавов – на 86%.

Очевидно, что главным экспортным продуктом РК по-прежнему остается нефть. Но в топ-3 также входят медь и ферросплавы, сообщает Energyrrom.kz. Так, по данным МНЭ РК, в 2017 году было экспортировано 370,1 тыс. т на сумму \$546,3 млн. В 2018 году – 410,1 тыс. т на сумму \$579,3 млн.

## На перспективу

В ТОО «Стекло К» планируют построить еще один завод, но уже с объемом готовой продукции до 600 т в месяц. Совокупно на двух заводах будут производить 800 т ферросплавов в месяц. «У меня стратегия. Мы планируем запустить марганцевую линейку, какую не производят нигде в Казахстане, России и даже в Украине. Большие заводы на это не идут, потому что это большие инвестиции и большие риски. Если крупные заводы ставят, к примеру, электропечи 63 МВт в час, то я 6,3 МВт. Но при этом у меня будут работать четыре печи и выпускать всю линейку продукции. Печи небольшие, но их мы сможем использовать для получения сразу двух продуктов. Если заработают 10 печей, то получим 20 продуктов. Разных. Сможем полностью закрыть по спецметаллам казахстанский рынок. Будем выходить на Узбекистан, Россию, Иран. Цель нашей компании – быть уникальным ферросплавным заводом», – рассказывает Хондамир Юлдашев.

Для снижения зависимости от поставщиков, уменьшения себестоимости конечного продукта, расширения ассортимента, компания получает лицензию на разработку своего месторождения марганца.

Стаги, в апреле текущего года на очередной отраслевой конференции по металлургической отрасли, организованной промышленным блоком Евразийской экономической комиссии, было отмечено, что в рамках научно-технического и инновационного сотрудничества комиссия сформировала Евразийскую технологическую платформу «Технологии металлургии и новых материалов». Одно из направлений ее работы – совместное создание технологий производства комплексных ферросплавов и других инновационных технологий в металлургии. По словам заместителя директора департамента промышленной политики ЕЭК Тигра Арутюняна, в ЕАЭС уже существуют примеры успешного двустороннего и многостороннего сотрудничества. «Производители из России и Казахстана сотрудничают в производстве высокогерметичных резьбовых соединений для нефтегазовой отрасли; России, Казахстана и Кыргызстана – ферросплавов; Казахстана, Беларуси, Армении и России – металлопродукции высоких пределов», – рассказал г-н Арутюнян.

## ЦЕНЫ ОСНОВНЫХ МИРОВЫХ СПОТ-РЫНКОВ ФЕРРОСПЛАВОВ (ЕВРОПА, КИТАЙ, США, ИНДИЯ) СОГЛАСНО ОЦЕНКЕ РЫНКА НА 23.09.2019

Материал	Спецификация	Единица	Текущий диапазон цен (20. 09. 2019)	Предыдущий диапазон цен (18. 09. 2019)	Динамика цены
Ферробор	B 18% , C 0.5% max FOB China	USD/mt	2400-2450	2400-2450	
Ферробор	B 18% , C 0.5% max EXW China	RMB/mt	16500-17000	16500-17000	
Феррохром	Cr 60% min, C 8% max in-warehouse Rotterdam	USD/lb Cr	0,72-0,75	0,72-0,75	
Феррохром	Kazakhstan Cr 67% min, C 8% max DAF China	USD/lb Cr	0,78-0,80	0,78-0,80	
Феррохром	Kazakhstan Cr 67% min, C 8% max in-port China	RMB/mt 50% -basis	7650-7850	7650-7850	
Феррохром	Indian Cr 58% min, C 8% max CIF China	USD/lb Cr	0,69-0,71	0,69-0,71	
Ферротитан	70% min Delivered US	USD/kg Ti	4,45-4,65	4,45-4,65	
Ферротитан	70% min FOB Russia	USD/kg Ti	4,55-4,65	4,55-4,65	
Ферротитан	70% in-port India	INR/kg	232-237	229-234	
Ферротитан	70% (scrap – из лома) EXW China	RMB/mt	35600-36800	35550-36750	
Ферромарганец	Mn 78% min, C 8% max in-warehouse Pittsburgh USA	USD/gt	1200-1230	1200-1230	
Ферромарганец	Mn 78% min, C 8% max Delivered Europe	EUR/mt	890-920	910-940	▼
Ферромарганец	Mn 78% min, C 1.5% max, EXW China	RMB/mt	8350-8550	8350-8550	
Ферровольфрам	75% min FOB Russia	USD/kg W	28,5-29,5	28,5-29,5	
Ферровольфрам	75% min in-warehouse Rotterdam	USD/kg W	28,5-29,5	28,5-29,5	
Ферровольфрам	75% min FOB China	USD/kg W	28,5-29,5	28,5-29,5	

RMB (renminbi) – китайские юани

INR – индийские рупии

mtu (metric tonne per unit) – единица содержания в метрической тонне

lb – фунт веса, прибл. 0,454 кг

EXW – ex-works (устар. франко-завод)

in-warehouse – на складе

in-port – в порту

Delivered – с поставкой до потребителя

\$1 = 7,1164 юаней по курсу Bloomberg на 23.09.2019

\$1 = 71,0163 рупий по курсу Bloomberg на 23.09.2019

# Помощь с опозданием АСП разросшегося масштаба

Почему в Таразе задерживают выплату АСП, выяснял «Курсив». В облуправлении занятости и соцпрограмм за верили, что денег на ее назначение достаточно, но объяснить причину задержки не смогли. Тем временем госорганы намерены взыскать уже полученную социальную помощь с предвзятых недостоверных сведений.

Темурлан ТУРДАЛИН, Тараз

## Выплаты пришли. Но не сразу

Житель Тараза Азиз Акрамходжаев рассказал «Курсиву», что получил АСП за август с большой задержкой. В городском отделе занятости и соцпрограмм на протяжении почти всего сентября ему обещали поступление денег на счет «со дня на день». В итоге АСП выплатили только в конце месяца.

На затягивание выплат пожаловалась также Надежда Новохатская. Ранее, по ее словам, деньги поступали в начале месяца, на этот раз их задержали более чем на 45 дней. После 20 сентября она получила выплаты за август, за сентябрь еще перечислений нет.

Кстати, скоро подходит к концу ее шестимесячный срок получения АСП и необходимо будет снова сдавать документы. Но возникла проблема: таразчанка уже несколько месяцев не может прописать в квартире свою двухмесячную дочь. В ЦОНе говорят, что ее дом «не видит» база правительства для граждан.

## «Пинг-понг» от чиновников

В облуправлении экономики и бюджетного планирования «Курсиву» рассказали, что в общей сложности на середину сентября на АСП было выделено свыше 20 млрд тенге. По словам замглавы управления Сандугаш Абдралиевой, деньги были перечислены несколькими траншами. Последний был в июле – 4,9 млрд тенге из Национального фонда. Причины задержек при выплате АСП г-жа Абдралиева посоветовала уточнить в облуправлении занятости и социальных программ.

Специалист отдела по выплатам соцпомощи управления Сая-



Саяжан ЕШАНКУЛОВ: «Местная 15%-ная квота софинансирования не выдерживается»

жан Ешанкулов утверждает, что за август задолженностей нет.

«Наверное, люди еще не проверили свои счета и поэтому так говорят. 28 августа были приняты поправки в правила назначения и выплаты АСП, в которых изменен срок начисления. Их будут выплачивать до 10 числа месяца, последующего за отчетным. Людям нужно будет привыкнуть. Это делается из-за того, что кто-то сдал документы в последний день месяца, а для обработки и начисления денег необходимо время», – сказал специалист.

По его словам, местная квота в выплатах не выдерживается. Согласно плану софинансирования местный бюджет должен вносить для АСП 15% от размера выделенных Нур-Султаном денег.

«15% составляет примерно 3 млрд тенге, но область может

выделить только порядка 1,3 млрд, что составляет около 6%», – пояснил Саяжан Ешанкулов, подчеркнув, что денег на АСП в области до конца года будет достаточно.

## Верните ваши деньги

По словам г-на Ешанкулова, сейчас проводится кампания по выявлению недобросовестных получателей АСП – тех, кто подал недостоверные сведения, занизив свой доход, либо скрыл от комиссии зарегистрированное имущество, количество совместных проживающих родственников. Им предстоит вернуть государству полученные деньги.

«Таких сейчас 933 семьи, они получили 133 млн тенге. Из них у 289 семей выявили нарушения с начала подачи заявлений – с апреля этого года, еще у 644 семей – с июля. По правилам получения АСП такие заявители должны вернуть деньги в течение одного месяца, а по истечении этого срока дела о взыскании будут направлены в суд», – рассказал специалист.

По данным управления, в добровольном порядке в бюджет вернули уже около 10 млн тенге. Всего в Жамбылской области получателями АСП являются более 37 тыс. семей, или 164,6 тыс. человек.

## На получение адресной социальной помощи в Шымкенте претендуют больше 72 тыс. человек

22,3 млрд тенге выделено из бюджета на выплаты нуждающимся. Эти деньги кроют потребности населения в АСП на апрель, май, июнь. Но поток заявлений от горожан на получение помощи не прекращается: на сегодня их подано больше 72 тыс. Поэтому органы соцзащиты дополнительно запросили еще 14,6 млрд тенге.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

## Прогнозы и реалии

По информации заместителя руководителя управления занятости и социальной защиты населения Шымкента Жанат Утебаевой, на сегодняшний день горожанам уже выплачено 11,8

млрд тенге. Но документы от желающих воспользоваться социальной помощью продолжают поступать и сейчас.

Как рассказала «Курсиву» заместитель директора центра занятости населения Шымкента Айгуль Жанбосынова, на данный момент получателями АСП в городе является 51 тыс. семей. А заявлений на получение помощи – больше 72 тыс. Для сравнения: в 2018 году соцпомощь получали 10 тыс. 800 семей.

При этом, как отмечают представители органов соцзащиты, не все получатели добросовестно относятся к выполнению условий социальных договоров и скрупулезно подсчитывают свои доходы.

«Пришел список из Министерства труда и соцзащиты, в котором обращается внимание на 271 семью, не указавшую свои доходы за первый квартал. Мы сверяем данные, смотрим поступления за предыдущий период, подсчитываем доходы заявителей. Была ли это ошибка бухгалтера или сговор, мы не знаем. Но деньги были перечислены в пенсионные фонды после назначения АСП. По общей базе их не было видно, но после сделанных запросов мы выявляем нарушения и неточности. Затем этим людям отправляем уведомления о необходимости вернуть АСП», – пояснила механизм выплат и возврата денежных средств Жанат Утебаева.

## Проверят всех

Пока деньги вернули лишь только три семьи. Между тем на 7424 семьи делается перерасчет. Как рассказала г-жа Утебаева, в Шымкенте создана рабочая группа, в состав которой вошли сотрудники департамента государственных доходов, РОВД, акиматов. Они работают по четырем городским районам, перепроверяя поданные получателями АСП сведения. Также проверяют, на что были потрачены выплаченные деньги и выполнение условий договоров

между государственными органами и получателями адресной социальной помощи.

«Дело в том, что одним из условий получения АСП является обязательное трудоустройство работоспособных членов семей. Если не выполняются условия социального контракта, то получателю соцпомощи отправляют уведомление об уменьшении АСП на 50%. Если вторично выявляют, что работоспособные члены семей не стремятся получить работу, то им сокращают оказание АСП. Первую одновременную помощь за три месяца мы уже отравили», – уточнила заместитель руководителя управления.

Теперь сотрудники социального ведомства запрашивают отчет об использовании денег: купили получатели скотину и организовали крестьянское хозяйство или, приобретя оборудование, открыли какое-то небольшое производство. Проверяется и материальное положение этой семьи.

Но не все используют полученные деньги на создание собственного дела и обеспечение занятости. Кому-то деньги нужны на покупку продуктов и товаров первой необходимости. В этом случае при назначении АСП семья указывает на ежемесячное перечисление денег.

Вместе с тем сотрудники социального ведомства заявляют о наличии у некоторой части получателей соцпособий иждивенческих настроений. Часть из так называемых обусловленных получателей АСП торгуют на базарах, заняты в строительстве, частично или полностью задействованы в трудовом процессе, но официально нигде не зарегистрированы и не показывают свои доходы. В связи с чем было высказано мнение о том, что адресную социальную помощь надо направлять тем, кто действительно в ней нуждается – категории безусловных получателей. То есть тем семьям, где нет кормильцев, или многодетным семьям.



# Кампания против недобросовестных

По данным Министерства труда и соцзащиты, в 2019 году на АСП предусмотрено 204,5 млрд тенге

Согласно исследованиям агентства Finprom.kz, наибольшая часть расходов госбюджета приходится на социальную помощь и соцобеспечение – 27,6% от общей суммы расходов. Для сравнения, годом ранее затраты на этот сегмент составляли 26,8%. По состоянию на 15 августа текущего года адресной социальной помощью охвачено 1,8 млн казахстанцев. Общая сумма, предусмотренная в этом году на выплату АСП по всему Казахстану, составляет 204,5 млрд тенге.

Алем МАКСУДОВ, Алматы

## Кому нужна помощь

Право на адресную социальную помощь имеют: граждане Республики Казахстан, оралманы, беженцы, иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие в РК.

Обязательное условие назначения социальной помощи – размер среднедушевого дохода, не превышающий черты бедности. Черта бедности – это граница дохода, необходимого для удовлетворения минимальных потребностей человека, которая

определяется ежеквартально, в процентах от прожиточного минимума.

Напомним, согласно информации Министерства финансов от 14 марта 2019 года, основным направлением уточнения бюджета является реализация новых социальных мер первого президента «Әлеуметтік қамқорлық», на которые в текущем году должно быть выделено 444,3 млрд тенге. Данные средства пойдут на усиление социальной поддержки отдельных категорий граждан, помощь с жильем малообеспеченным семьям, развитие региональной инфраструктуры и другие социальные нужды.

В частности, на усиление социальной поддержки предусмотрено 224,3 млрд тенге, которые будут в числе прочего направлены на реализацию программы по адресной социальной помощи. В этом году, по информации министерства, критерий оказания АСП повышен с 50 до 70% от величины прожиточного минимума (с 14 849 тенге до 20 789 тенге).

Согласно официальным данным, наибольшее количество получателей пособия проживает в Туркестанской области – 498,7 тыс. человек, Алматинской области – 225,4 тыс. человек и в Шымкенте – 216,3 тыс. человек. Около 42% получателей пособия – городские жители, 58% – сельчане. Средний размер выплаты на одну семью составил 86 тыс. тенге в месяц.

## Средства не для мошенников

Однако проведенный минувшей весной мониторинг назначения и выплаты АСП показал, что более 72 тыс. получателей адресной социальной помощи предоставили недостоверные сведения о доходах.

В связи с этим Министерство труда совместно с акиматами стало проводить работу персонально по каждому выявленному факту и недопущению нарушений, а также пересмотру выплат, назначенных в нарушение Закона РК «О государственной адресной социальной помощи».

Так, по данным министерства, выплаты АСП были прекращены 444 семьям из Павлодарской области, скрывшим свои реальные доходы. «Семья из шести человек, проживающая в селе Каратерек Майского района, подала заявление на назначение АСП в апреле 2019 года. Семья была назначена АСП в размере 105 тыс. 843 тенге. При дополнительной проверке силами нашего управления было выявлено сокрытие реальных доходов семьи. В результате проведения перерасчета семье было отказано в получении АСП», – рассказала руководитель отдела социальной помощи и социального партнерства областного управления координации занятости и социальных программ Майгуль Рахимжанова.

В то же время в Шымкенте более 7,5 тыс. семей также представили ложные сведения о своих



Фото: Kordin Viacheslav

доходах. В результате выплаты пополнилось почти в семь раз. Из них было рассмотрено 62 731 обращение. 52 874 семьям назначены пособия на 44,6 млрд тенге. 44 184 семьи, или 218 524 человека, получили 14,2 млрд тенге.

Всего, по данным соцорганов на третью декаду сентября 2019 года, на получение АСП в Шымкенте поступило 74 520 обращений семей. Количество принятых обращений по сравнению с 2018

годом (10,8 тыс. семей) увеличилось почти в семь раз. Из них было рассмотрено 62 731 обращение. 52 874 семьям назначены пособия на 44,6 млрд тенге. 44 184 семьи, или 218 524 человека, получили 14,2 млрд тенге.

В ЗКО свои доходы пытались скрыть 1094 семьи. По данным министерства, здесь было проверено 2516 семей, из которых 586 семьям выплаты были приостано-

новлены, еще 508 семьям вообще прекращены. По информации руководителя отдела управления координации занятости и социальных программ ЗКО Кайргали Надырғалиева, по состоянию на 16 сентября текущего года 59 тыс. 566 жителей, или 11 тыс. 778 семей из ЗКО, получили АСП на сумму 3,7 млрд тенге.

В Актюбинской области также обнаружены факты сокрытия реальных доходов. Руководитель отдела мониторинга малообеспеченных семей и оказания соцпомощи областного управления координации занятости и социальных программ Аксулу Жубаназарова сообщила о фактах обмана сотрудников социальных служб жителями Актюбинской области. По ее словам, при назначении АСП, помимо сокрытия доходов, наиболее распространено такое нарушение, как повторное получение соцпомощи путем регистрации по временному месту пребывания. В результате государство был нанесен ущерб в 3,5 млн тенге.

Как заявили сотрудники управления координации занятости и социальных программ, сокрытие реальных доходов – наиболее распространенное нарушение при назначении АСП во всех регионах республики.

Всего, по данным Министерства труда и социальной защиты, общая сумма, предусмотренная в этом году на выплату АСП по всему Казахстану, составляет 204,5 млрд тенге.

## ОБЩЕСТВО

# Кино – это не игра В ИЛЛЮЗИИ

Как развивается кинопроизводство  
и в чем его особенности

Ввиду большого количества киностудий, выбора региона местом для съемок фильмов и производства каждого второго мультфильма в стране Шымкент нередко называют казахстанским Голливудом и столицей казахской анимации. Оценивать такие высказывания можно по-разному, но бесспорно одно: третий мегаполис Казахстана стал одним из центров отечественной киноиндустрии.

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

## Фильмы особого значения

Главная особенность анимации и кино Шымкента – тяготение к фольклорной и национально-исторической тематике. Подавляющее большинство снятых и снимающихся здесь фильмов повествует о народных и исторических героях, памятных эпизодах отечественной истории.

Самый яркий образец и, к слову, самая крупная киностудия города – студия «Сак». Ежегодно здесь выпускают около десяти работ. Мультфильмы и картины студии показывают на национальных телеканалах, они получают международные призы. В их числе, например, исторический сериал «Толе би», детский сериал «Томпақ», мультфильм «Қошқар мен Теке».

Работы создаются за счет бюджетных средств. Режиссер студии, экс-председатель Ассоциации аниматоров Казахстана Батырхан Дауренбеков, рассказал «Курсиву», что в рамках программы «Рухани жаңғыру» за последние два года было снято шесть фильмов и шесть мультфильмов.

Затрагивая вопросы коммерции, Батырхан Дауренбеков отметил, что аниматоры находятся в странном положении. «Мы являемся предпринимателями. Однако если представителям других сфер оказывается поддержка в виде субсидий, льготных кредитов и других мер, то для нас она не предусмотрена. Нам говорят: в законе

ничего не оговорено про аниматоров, вы не являетесь производителями. Но ведь кино, мультфильмы – это тоже производство, конечно же, особого характера», – говорит режиссер.

Кстати, о необходимости государственного финансирования анимационных произведений, воспитывающих подрастающее поколение в духе казахстанского патриотизма и идеологии, не раз говорил и известный шымкентский режиссер, президент дважды проводившегося в Шымкенте международного фестиваля анимационного кино «Алтын жебе» Керимбек Ниязбаев. Он прямо назвал мультфильмы телепедагогикой.

Впрочем, режиссер также с грустью отмечает, что даже в эту сферу уже проникла коррупция. По словам Керимбека Ниязбаева, при выделении денег для производства мультфильмов в рамках госзаказа также имеют место пресловутые откаты.

## Можно ли здесь заработать?

Режиссер и продюсер, руководитель студии «Киножуз» Жорабек Мусабаев никогда не полагался на стороннюю поддержку и снял начиная с 1990-х более десяти картин на свои деньги. Он признается, что понесенные затраты оправдал только один фильм – «Сговор», который шел в кинопрокате в 2014 году. Бюджет фильма, по словам создателя, составил \$30 тыс., и это относительно скромные цифры. Самой дорогой в его фильмографии стала картина «Фараон», куда он вложил более \$500 тыс.

Режиссер уверен, что в казахстанском прокате никогда не компенсируются затраты на фильм с бюджетом выше \$50 тыс. «У нас нет для этого достаточного рынка, такого проката. Причем речь идет только о возвращении вложенных средств, о получении прибыли я вообще не говорю», – сказал Жорабек Мусабаев.

Поэтому он не верит, когда заявляют о том, что тот или иной казахстанский фильм с бюджетом, например, \$1 млн стал кассовым. В качестве аргументов режиссер приводит статистические данные: в кино ходит только 1% населения, со-

ответственно, больших денег на показах в Казахстане не собрать. Исключением, по мнению режиссера, являются лишь картины мирового уровня.

## Не кино единым

В разговоре с корреспондентом «Курсива» Жорабек Мусабаев признался, что сам он никогда не ставил перед собой цели заработать и не относился к кино как к бизнесу: это его хобби, страсть. Заниматься искусством, не задумываясь над материальными потерями, ему позволяет другой бизнес.

И это также является одной из характерных черт шымкентского кинопроизводства, вероятно, связанной с присущей южанам предпринимательской жилкой. Практически все студии не занимаются исключительно кино, а имеют параллельный бизнес. Это типографии, коммерческие проекты, оказание услуг по постобработке и монтажу чужих фильмов. Например, детская киностудия «Мейрам» зарабатывает деньги на обучении детей актерскому мастерству, потом вкладывает собранные средства в съемки фильмов.

Директор этой студии Мейрамбек Агадилов рассказал, что особой выгоды производить кино небольшим компаниям нет. Поэтому многие стремятся максимально сэкономить бюджет. По словам г-на Агадилова, его студия может снять короткометражку даже за 100 тыс. тенге. Для этого нужно не тратиться на аренду, а использовать в качестве места действия окружающую природу, находящуюся рядом здания и заведения, учитывая это еще на этапе написания сценария. Но если стоит задача попасть в кинопрокат, то, как отметил собеседник, на фильм придется затратить минимум 10 млн тенге.

Между тем Шымкент и Туркестанская область уже служат привлекательным съемочным местом для приезжих кинематографистов. Сюда едут снимать фильмы в силу ряда факторов, таких как изобилие историко-культурных памятников, наличие всех типов местности, благоприятный климат, относительно дешевизна товаров и услуг.

# От идеи – к действию

Имея репутацию шахтерской столицы, Караганда никогда не славилась киноиндустрией. Однако времена меняются: с каждым годом здесь снимают все больше фильмов самых разных жанров – от комедий до артхауса. Правда, пока не на профессиональном уровне.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

## Рамок нет

Карагандинец Константин Павленко называет себя режиссером-любителем, а свои работы – киноавантюрами. Его творчество началось всего два года назад с социальной комедии «Тоси-боси», победившей на местном кинофестивале в номинации «Лучший фильм». Затем он снял короткометражку «Эндшпиль». И попал в финал международного конкурса «Снять за 48 часов», обойдя более 400 конкурентов. Еще две картины – «Путь пилигрима» и «Чертог бытия» – сейчас оценивают жюри фестивалей авторского кино в США и Европе.

«Можно бесконечно теоретизировать, а можно снять что-то, увидеть свои ошибки, понять, как делать не нужно, и снимать дальше. Главное – история, идея. Я не верю, что камера может написать за человека сценарий или сыграть. Сейчас любой фотоаппарат дает качество, о котором режиссеры прошлого века могли только мечтать», – говорит Константин Павленко.

По его мнению, большой бюджет не залог коммерческого успеха и популярности создателя фильма.

«С появлением интернета исчезли рамки: тебя могут заметить в любой точке планеты. Сделай что-нибудь, и, если мир ответит симпатией, ты станешь известным. Многие фильмы прославились без бюджета, например «Брат». Балабанов потратил все деньги на пленку. Он снял этот фильм, чтобы получить авторитет и доступ к средствам, которые бы позволили ему снимать новые фильмы», – отмечает режиссер.

## «Только вкладываю»

Увлечение Константина Павленко держится исключительно на его собственном энтузиазме и энтузиазме людей, которых он привлекает к съемкам. Бюджет его первой картины, в которой снялись четыре человека, составил всего 5 тыс. тенге. Его получил в качестве гонорара мужчина без определенного места жительства, сыгравший самого себя. Две последние работы потребовали участия большого количества людей и, соответственно, расходов.

«Самое сложное – собрать людей, подготовить детали. Например, мне был нужен большой двуручный меч, который оказался очень дорогим. Но когда я объяснил мастерам свою цель, они его изготовили бесплатно. Также мне предоставили просто так щех по производству мебели, в котором мы нашли кочеварку и декорировали ее своими силами. В основном деньги уходят на оплату участия в кинофестивале –

от 100 до 200 тыс. тенге. Это допустимая сумма, чтобы твою работу посмотрели и оценили за рубежом», – рассказывает начинающий режиссер.

Он утверждает, что не стремится к прибыли, а в первую очередь получает удовольствие от съемочного процесса.

«Я только вкладываю деньги и ничего не зарабатываю. Фильм должна снимать команда. Для этого нужны люди, которые готовы посвятить съемкам свое время без всяких задних мыслей, и капитал, чтобы не задаваться вопросом, как себя прокормить. Я бы с радостью платил зарплаты, если бы была такая возможность», – отмечает собеседник.

Собственно, по этой причине он и участвует в фестивалях: обычно их победители получают гранты на обучение за рубежом и деньги на новые проекты. Второй путь к финансированию – поиск инвестора. Правда, в этом случае перспективным авторам, по мнению Константина Павленко, прежде всего следует хорошо зарекомендовать себя. То есть иметь в арсенале значимые награды. Вместе с тем он считает, что молодые таланты должны поддерживать государство.

«Кино – это деньги. Если они взяты у налогоплательщиков и просто освоены, то возникает вопрос, зачем вообще нужно было их брать. Какой-то процент от выделенных сумм должен возвращаться в бюджет, иначе получится то же самое, что и с ремонтом дорог. Нужно создавать конкурентную среду посредством конкурсов и фестивалей», – заключает режиссер-любитель.

## САМЫЕ КАССОВЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ФИЛЬМЫ



1

«БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ  
В АФРИКЕ» 2019 г.

₸ 772 386 440

Продюсер: НУРЛАН КОЯНБАЕВ

2

«БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ  
В АМЕРИКЕ» 2017 г.

₸ 581 000 000

Продюсер: НУРЛАН КОЯНБАЕВ



3

«БРАТ ИЛИ БРАК» 2019 г.

₸ 514 955 680

Продюсер: КУРАЛАЙ АНАРБЕКОВА



4

«БРАТ ИЛИ БРАК» 2017 г.

₸ 454 539 600

Продюсер: КУРАЛАЙ АНАРБЕКОВА



5

«КУДАЛАР» 2018 г.

₸ 420 000 000

Продюсер: НУРТАС АДАМБАЙ



6

«КЕЛИНКА САБИНА» 2016 г.

₸ 404 416 000

Продюсер: НУРТАС АДАМБАЙ



7

«КЕЛИНКА САБИНА» 2014 г.

₸ 348 000 000

Продюсер: НУРТАС АДАМБАЙ



8

«БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ» 2016 г.

₸ 299 700 000

Продюсер: НУРЛАН КОЯНБАЕВ



9

«5 ПРИЧИН НЕ ВЛЮБИТЬСЯ В КАЗАХА» 2017 г.

₸ 248 248 700

Продюсер: АСЕЛЬ САДВАКАСОВА



₸ общий сбор по Казахстану

По данным Kinopark-Kinoplex Theatres