



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
СЕКРЕТНЫЙ ИНГРЕДИЕНТ ДЛЯ СЭЗ

стр. 3

АКТУАЛЬНО:
FACE ID ПРОТИВ СМС

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЛОНДОН, ГУД БАЙ...

стр. 6

ТЕХНОЛОГИИ:
ОТРАСЛЕВЫЕ КОМПАНИИ ХОТЯТ
ЗАРАБАТЫВАТЬ НА IT

стр. 9

Instagram: kursiv.kz Facebook: kursivkz Telegram: kursivkz

Путеводитель по депозитам

«Курсив» изучил ставки и условия, предлагаемые казахстанскими банками

Существующая в Казахстане система гарантирования депозитов позволяет вкладчикам-физлицам выбирать банк, исходя не из его надежности, а, например, из расчета получить максимальную прибыль на «несгораемую» сумму. Поэтому «Курсив» систематизировал предложения всех отечественных банков, так или иначе работающих с розницей. Для приведения к общему знаменателю были рассмотрены депозиты, срок размещения которых составляет один год.

Максим АЗАРОВ

Среди 28 казахстанских банков «Курсив» насчитал 18 организаций, которые с большим или меньшим успехом привлекают вклады от населения. В качестве главного источника информации мы использовали официальные сайты банков, при возникновении дополнительных вопросов звонили в контакт-центры. Мы намеренно не обращались в банковские пресс-службы, то есть пользовались только теми инструментами, которые доступны потребителю. В результате один банк из нашего обзора был исключен сразу – в связи с отсутствием минимума необходимой информации на сайте.

Три альтернативы

С октября прошлого года все вновь привлекаемые депозиты физлиц в Казахстане были разделены на три вида: несрочные, срочные и сберегательные. Логика разделения такова: чем меньше у вклада «степеней свободы», тем выше ставка. Несрочные вклады являются самыми гибкими по условиям (и дешевыми), сберегательные – самыми жесткими (и дорогими), срочные занимают промежуточную позицию. Принципиальные отличия трех видов депозитов мы свели в отдельную таблицу.

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

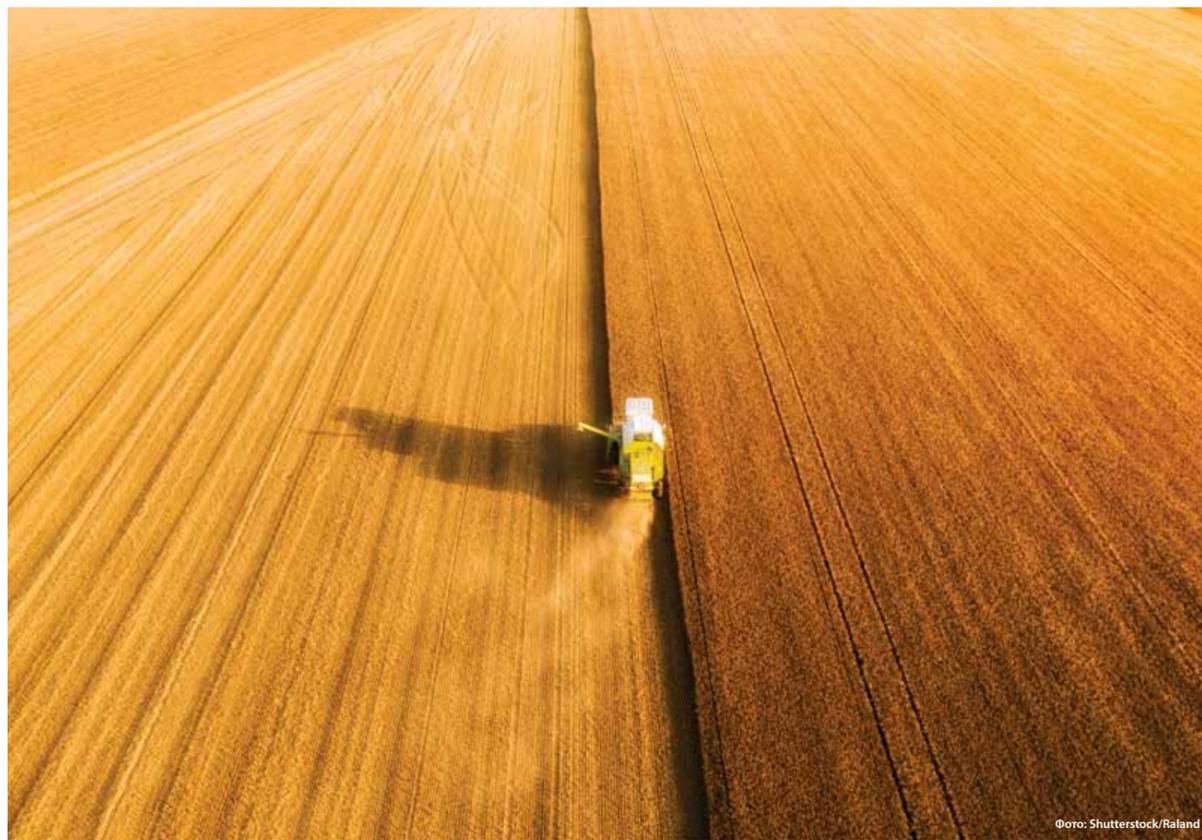


Фото: Shutterstock/Raland

Урожай скепсиса

В период 2019-2020 годов Казахстан может не выполнить своих экспортных обязательств по зерну.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В Казахстане почти закончилась уборка хлеба – работы завершены на 93,5% уборочных площадей в большинстве областей страны. Такие данные приводит Минсельхоз РК. Всего намолочено более 17 млн т зер-

новых и зернобобовых культур при средней урожайности в 12 центнеров с гектара.

Почти секретная информация

На прошедшем в Нур-Султане 30 сентября брифинге первый вице-министр сельского хозяйства РК Айдарбек Сапаров сообщил, что в текущем году валовый сбор зерна из-за аномальной жары в июле будет меньше прошлогоднего на 3 млн т. В 2018 году, по информации

Сапарова, было собрано 20,3 млн т. Тем не менее первый вице-министр не сомневается, что собранного урожая зерновых хватит не только для 100%-ного покрытия внутренних потребностей Казахстана, но и для отправки части зерна (в основном пшеницы. – «Курсив») на экспорт. В то же время Айдарбек Сапаров не стал уточнять цифры внутренней потребности страны в той же самой пшенице. Хотя они имеют немалое значение для понимания экспортных

возможностей Казахстана на мировых рынках.

В конце сентября в ряде казахстанских изданий появилась информация от Минсельхоза, согласно которой потребность населения страны в пшенице составляет 2,9 млн т. При этом не уточнялось, что речь идет о пшенице, отгружаемой только на продовольственные нужды, или это общий объем, включая фуражное зерно и семенной фонд.

> стр. 2

Сторителлинг, digital-инструменты и вековые традиции

Как классические люксовые бренды находят общий язык с новым поколением клиентов.

Полина ВИКТОРОВА

Серебряные столовые приборы, столовая посуда и хрусталь, предметы декора для дома класса люкс, изысканные и дорогие – очень узкая ниша рынка. Такие товары производятся не на конвейере, а вручную, в ограниченных количествах, а сами бренды имеют историю не в одну сотню лет. Топ-менеджеры Puiforcat, французского бренда столового серебра и фарфора, и французского Дома хрустала Saint-Louis рассказали «Курсиву», как продавать серебро и хрусталь миллениалам.

Больше, чем просто серебро

«Как будет выглядеть бокал для коньяка в XXI веке?» – с таким вопросом представители Puiforcat обратились к студентам школы дизайна в Париже.

> стр. 12



Дружба против Китая

Альтернативой китайскому «Поясу и пути» назвали мировые СМИ инфраструктурное соглашение, подписанное ЕС и Японией.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Япония и ЕС заключили инфраструктурное соглашение о координации транспортных, энергетических и цифровых проектов, которые должны связать Европу и Азию. Документ был подписан Европейским Союзом и Японией 27 сентября в Брюсселе во время международного

форума «Связь между ЕС и Азией: строительство мостов для устойчивого развития». Из публикаций в западноевропейских и американских СМИ, которые очень похожи друг на друга, следует, что это инфраструктурное соглашение преследует цель создать весомую альтернативу китайской инициативе «Один пояс – один путь».

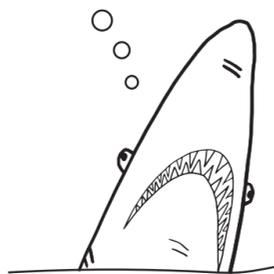
Надо заметить, что в самом состоящем из 10 пунктов инфраструктурном соглашении, которое подписали входящий в ноябре текущего года с поста председателя Европейской комиссии Жан-Клод Юнкер и премьер-министр Японии Синдзо Абэ, о китайской инициативе «Пояс и путь» нет ни слова. Есть пункт о намерениях «обеспечить синергизм и взаимодополняемость» при сотрудничестве со странами Западных Балкан, Восточной Европы, Центральной Азии, Индо-Тихоокеанского региона и Африки в области связи и инфраструктуры. Имеется и заявление о необходимости содействия свободной, открытой, основанной на правилах справедливой, недискриминационной и предсказуемой региональной и международной торговли и инвестициям, а также содействия прозрачной практике закупок, обеспечению

приемлемого уровня задолженности и высоким экономическим, финансовым, социальным и экологическим стандартам. Китай в соглашении не упоминается даже в контексте. Версия о желании Японии и Европейского Союза создать альтернативу китайскому проекту «Пояс и путь», к которому, кстати, присоединились уже 130 стран, возникла на основе выступлений на брюссельском форуме Жан-Клода Юнкера и Синдзо Абэ. В частности, пока еще действующий председатель Еврокомиссии, говоря о пользе, которую должно принести подписанное с Японией инфра-

структурное соглашение в виде увеличения объема торговли почти на 36 млрд евро, отметил необходимость создания и устойчивой финансовой связи между всеми участниками нового проекта. «Речь идет о том, чтобы завещать будущим поколениям более взаимосвязанный мир, более чистую окружающую среду, а не горы долгов. Речь идет также о создании большого количества взаимосвязей между странами мира, а не о большей зависимости от страны», – подчеркнул Жан-Клод Юнкер.

> стр. 2

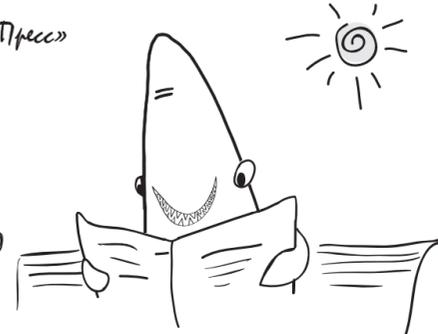
КУРСИВ



стоимость подписки «Эврика Пресс»

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

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



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

Урожай скепсиса

> стр. 1

В свою очередь руководитель исследовательского бюро «Зерновые и масличные Казахстана» **Виктор Асланов** в беседе с «Курсивом» назвал иные цифры. Сославшись на волатильность их ежегодной оценки внутренней потребности страны в пшенице, он сообщил, что на текущий момент Казахстану надо приблизительно 1,5 млн т продовольственного зерна, 1,8 млн т для поддержки семенного фонда и 1,3 млн т для фуража. Итого – 4,6 млн т пшеницы в основном мягких сортов.

Наконец, совсем другая картина внутренних потребностей Казахстана в пшенице нового урожая складывается из данных продовольственной и сельскохозяйственной программы ООН (FAO-AMIS), Международного совета по зерну (IGC) и Министерства сельского хозяйства США (USDA). Так, в IGC прогнозируют, что на период 2019-2020 годов нашей стране потребуется 5,96 млн т пшеницы, в FAO-AMIS – 6,54 млн т, а в USDA – 6,60 млн т.

Кстати, в отличие от главного сельскохозяйственного ведомства Казахстана, все три вышеперечисленные организации, на прогнозы которых и ориентируются все ведущие мировые трейдеры зерна, отделяют друг от друга все основные зерновые и зернобобовые культуры. Соответственно, в их маркетинговых сводках, основанных в том числе и на мониторинге из космоса, можно увидеть данные о том, сколько пшеницы предположительно соберет Казахстан. Согласно выводам экспертов из FAO-AMIS, в текущем году урожай пшеницы в нашей стране составит 13 млн т, что на 950 тыс. т меньше, чем в прошлом году, и на 1,9 млн т ниже показателей осенней страды 2017 года. Еще более худший прогноз дают специалисты из IGC и USDA, которые указывают, что Казахстан соберет в пределах 11,5 млн т пшеницы.

Задел на экспорт

Если международные эксперты правы в расчетах, то Казахстан попадает в странную ситуацию. Дело в том, что весь 2019 год представители нашей страны вели активные переговоры о возможности экспорта пшеницы в ряд стран, рассчитывая составить конкуренцию поставкам зерна из России, Украины и Румынии. В частности, в конце августа текущего года в ходе прошедшей в Саудовской Аравии II сессии Генеральной ассамб-

леи Исламской организации по продовольственной безопасности делегация из Казахстана по этому поводу провела серию переговоров. Речь шла о возобновлении прекращенных в 2010 году поставок пшеницы в Египет, а также о расширении ее экспорта в Турцию и Афганистан.

К слову, последние 10 лет Египет и Турция наряду с Индонезией, Алжиром, Италией, Филиппинами, Японией, Бразилией, Испанией и Мексикой входят в число 10 крупнейших импорте-

ров пшеницы в мире. При этом больше всего зерна они закупают в России и Украине.

Если окажутся верными расчеты USDA, то Казахстану вряд ли удастся увеличить экспорт зерна в 2019-2020 годы. Ведь в этом случае экспортный потенциал нашей страны составит лишь 5,2 млн т пшеницы.

Зачем нам беречь турецкий?

По мнению руководителя исследовательского бюро «Зерно-

вые и масличные Казахстана» Виктора Асланова, искать новые рынки сбыта казахстанской пшеницы вообще не нужно. «У нас под боком имеется активно растущий рынок. Это страны Центральной Азии плюс Афганистан. Тот же Узбекистан еще 20 лет назад мог закупать 300–400 тысяч тонн зерна и муки, а сейчас они готовы брать минимум 2 млн т. В предыдущем же сезоне они 3 млн т зерна и муки купили», – заметил в беседе с «Курсивом» Виктор Асланов.

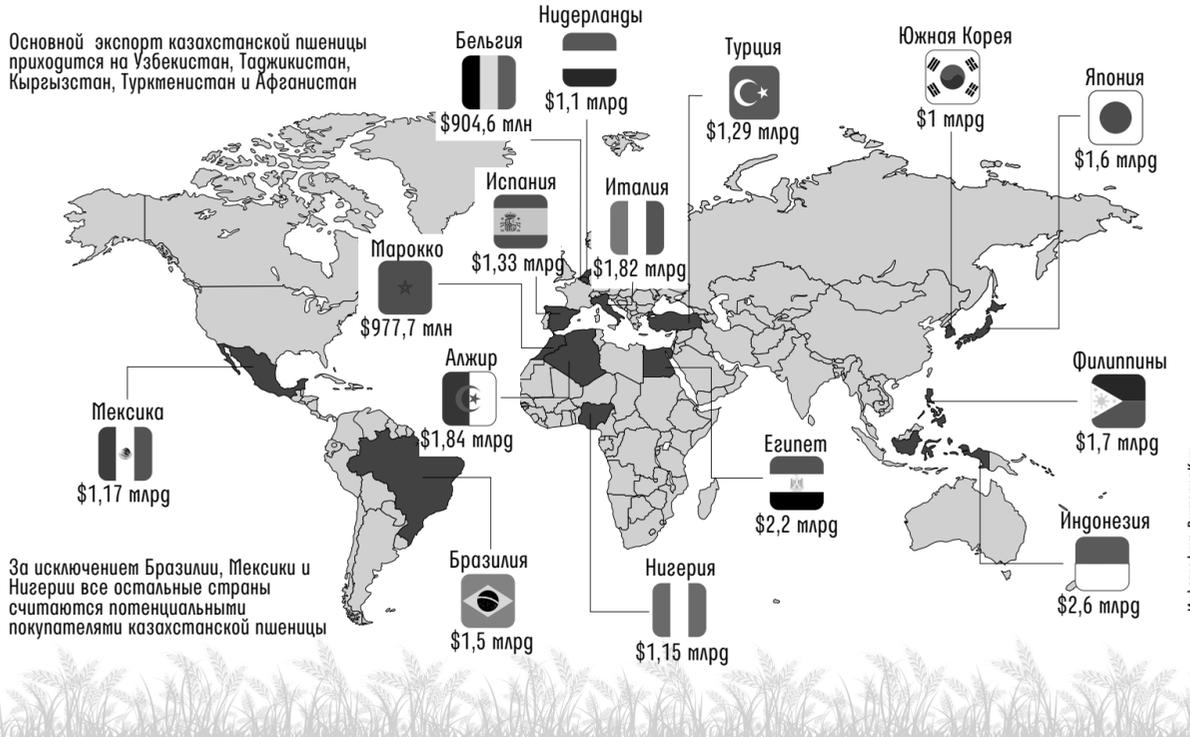
Он добавил, что, даже имея возможность экспортировать в центральноазиатские страны, включая Афганистан, 8 млн т пшеницы в год, Казахстану для полного обеспечения их потребностей не хватает около 1,5 млн т зерна. «При текущей ситуации в пору говорить о недоборе наших экспортных обязательств. Потому что на международном уровне Казахстан значится как продовольственный донор для этих дружеских нам стран. Более того, мы и зерновой державой

стали благодаря тому, что климатические и территориальные особенности стран Центральной Азии не позволяют им производить необходимое количество зерновых культур», – отметил Виктор Асланов.

Схожей точки зрения придерживается и бывший министр сельского хозяйства Казахстана **Асылжан Мамытбеков**. По его словам, правительство страны до сих пор несколько политизирует процесс производства и экспорта пшеницы, хотя в подавляющем большинстве стран мира это обычный биржевой товар. «Это было характерно для Советского Союза, когда пшеницу из Казахстана можно было встретить в портах Владивостока и Находки. Сегодня надо в первую очередь думать, как получить максимальную выгоду от продажи зерна. Возьмем, к примеру, Грузию. В действительности ей нет смысла у нас покупать пшеницу. Несмотря на сложные отношения с Россией, она намного дешевле купит ее в Ставрополе. Невыгодно покупать у нас пшеницу и Беларуси. У нее под боком Украина. На регион Средиземноморья вообще выходить бессмысленно. При поставке пшеницы в Египет и даже в Турцию мы теряем минимум \$100 с каждой тонны», – заметил в беседе с «Курсивом» Асылжан Мамытбеков.

При этом он, как и Виктор Асланов, выразил уверенность, что Казахстану достаточно ограничиться экспортом пшеницы лишь в страны Центральной Азии и Афганистан. «Рынок этих стран стабильно забирает 6 млн т пшеницы. Столько же – 6 млн т – составляет и внутренняя потребность Казахстана. Поэтому, на мой взгляд, необходимо ограничиться производством 12 млн т пшеницы, а в случае получения излишков отправлять их в Азербайджан и в Иран. На высвободившихся от пшеницы землях начать возделывать более высокодоходные культуры, на которые есть устойчивый спрос на мировых рынках», – заметил собеседник «Курсива». При этом он особо подчеркнул роль «Продкорпорации», которая, по его мнению, должна проводить контрициклическую политику, выполняя не коммерческую, а стабилизационную функцию. То есть в годы перепроизводства активно закупать зерно, а в неблагоприятные для урожая периоды гарантировать правительство, что внутренний рынок не останется без необходимой для страны пшеницы.

ВЕДУЩИЕ СТРАНЫ – ИМПОРТЕРЫ ПШЕНИЦЫ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА



Дружба против Китая



> стр. 1

Фразы Юнкера о «горах долгов» и «большой зависимости от страны» и позволили западноевропейским и американским СМИ выдвинуть предположение, что глава Еврокомиссии говорил именно о Китае. Соответственно журналисты сразу же вспомнили о «долговой дипломатии» Пекина, которая уже привела к появлению экономической зависимости от Китая стран. В качестве примера был приведен случай с Шри-Ланкой, которая из-за долга в \$8 млрд была вынуждена передать китайской стороне в аренду на 99 лет свой стратегически важный порт Хамбантога. Напомнили СМИ и истории «великих долгов» Пакистана, Черногории, Таджикистана, Кыргызстана и целого ряда попавших в долговую ловушку программы

«Белый слон» стран Африки, которые за построенные Китаем «грязные инфраструктурные проекты» должны теперь миллиарды долларов.

Добавил пицци для размышления и японский премьер Синдзо Абэ. Как и Юнкер, он в своем выступлении на форуме в Брюсселе не стал упоминать Китай, но зато фактически обозначил альтернативный китайскому «пути» маршрут. «Будь то одна дорога или один порт, когда Европейский Союз и Япония предпринимают совместные шаги, появляется возможность построить устойчивое, всеобъемлющее и основанное на понятных правилах соединение от Индо-Тихоокеанского региона до Западных Балкан и Африки. Мы можем создать не просто связь между собой, а очень хорошую связь. И само собой разумеется,

что для того, чтобы связь между Японией, Индо-Тихоокеанским регионом и Европой была устойчивой, морской путь, ведущий в Средиземное море и Атлантику, должен быть свободным и открытым», – подчеркнул премьер-министр Японии.

Любопытно, что китайская сторона, несмотря на присутствие на форуме в Брюсселе представителя МИД КНР Сюэцзюня Го, не стала реагировать ни на выступления Жан-Клода Юнкера и Синдзо Абэ, ни на многочисленные публикации в западноевропейских и американских СМИ. За нее это сделала... японская пресса. В частности, деловое издание Japan Times заметило, что инициированное Европейским Союзом инфраструктурное соглашение вызвано завистью европейских чиновников по отношению к Китаю, который

только в рамках сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы по формуле «17+1» инвестировал в их экономику более 600 млн евро.

В завершение несколько интересных фактов.

- Товарооборот ЕС и Китая по итогам 2018 года составил \$684 млрд.

- В октябре 2018 года во время визита Синдзо Абэ в Пекин Китай и Япония подписали свыше 50 соглашений о всеобъемлющем сотрудничестве. В 2018 году товарооборот между двумя странами составил \$320 млрд.

- Для участия в форуме «Связь между ЕС и Азией: строительство мостов для устойчивого развития» был приглашен вице-министр энергетики Казахстана **Мурат Журебеков**. Представителей других стран ЕАЭС и СНГ на форуме в Брюсселе не обозначили.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издаётся с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нуры-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
vakhremushkin@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

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СПИВАК
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 «Нуры-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел: +7 (727) 277 77 07

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММДИНОВ
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», 8П-80,
2 этаж, оф. 203
Тел: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного

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

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

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

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

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

Тираж 12 500 экз.



Польше не дадут реанимировать проект Одесса – Гданьск

PKN Orlen заявляет о необходимости перенаправить казахстанскую нефть в Польшу через систему Одесса – Броды. У экспертов идея пока поддержки не находит.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Нефтепровод Одесса – Броды был построен в 2001 году. Подразумевалось, что он будет продлен до Гданьска. Главным инициатором этого проекта выступает PKN Orlen, у которого семь нефтеперерабатывающих активов в Польше, Литве и Чехии и в планах – поглощение еще одной крупной польской компании Lotos.

В Гданьске хотят чистой казахской нефти

Сейчас Одесса – Броды смыкается с трубопроводом «Дружба», по которому нефть доставляется

«Мы зависим от поставок сырой нефти из России, но вдвое увеличили поставки из Казахстана, в следующем году будем наращивать поставки на 30%, – сказал Холубовски. – Казахская нефть транспортируется в Россию, смешивается с российскими сортами и в таком виде поступает на наши НПЗ. Но мы верим в возможность инвестиций в другой маршрут, для того чтобы сырая нефть поступала напрямую и не смешивалась с российскими продуктами».

Холубовски признает, что использование маршрута Одесса – Броды для обеспечения НПЗ в Литве, принадлежащего Orlen, будет обходиться дороже, но компания готова переплатить. «Мне кажется, иногда надо платить больше для того, чтобы у нас была диверсифицированная система поставок сырья, не зависящая от одной страны», – заявил он.

Овчинка чистоты не стоит

По данным Казахского института нефти и газа, объем приобретаемой для переработки в Литве каспийской нефти в прошлом году составил 1,2 млн тонн, а в 2017 году – 1,3 млн тонн. Поэтому аналитики этого института сомневаются в осуществимости планов Orlen: даже если объем покупаемой нефти вырастет на 30%, помимо достройки отдельной ветки до Гданьска нужно строить еще и переключку с трубой Каспийского трубопроводного консорциума, и за это вряд ли кто-то возьмется.

КТК также смешивает российскую нефть с каспийской, но, по словам заместителя генерального директора консорциума



Каиргельды КАБЫЛДИН, генеральный директор консорциума

Каиргельды Кабылдина, технологически может обеспечить чистоту поставок. «Если будет востребованность чистой тенгизской нефти, можно это сделать и через Россию: прокачивать партиями нефть по тому же КТК в направлении Польши. Технически такие возможности существуют, но эти вопросы будут решаться только в том случае, если будет постоянный большой рынок спроса», – объяснил Кабылдин.

Сегодняшние 1,2 млн тонн нефти для переработки в Литве на фоне 61 млн тонн общего объема прокачки по КТК в прошлом году и 65 млн тонн, которые консорциум планирует прокачать по своей системе в нынешнем, – капля в море. К тому же, по словам Кабылдина, тенгизская нефть может оказаться технологически неприемлемой для европейских НПЗ без смешивания с Urals или другими сортами нефти, потому что в ней высокое содержание серы. «Все эти вопросы должен регулировать рынок, а он сегодня не поддерживает финансирование подобных проектов», – резюмирует Кабылдин.

При всем богатстве выбора КТК пока альтернатив нет

Руководитель аналитического отдела компании PRISM

Бенджамен Годвин напоминает, что КТК, начав свою деятельность одновременно с Одесса – Броды, к настоящему моменту прокачал через свою систему объем, сопоставимый с целым месторождением – 624 млн тонн нефти. И ни разу не останавливался, в отличие от украинской трубы. «Когда мы начинаем рассуждать об альтернативных КТК маршрутах, мы возвращаемся к политизации Черного моря, забывая об экономической составляющей вопроса», – говорит Годвин. – И есть пример трубы Баку – Тбилиси – Джейхан: объем политических усилий и кредитования был просто огромным, но сейчас не совсем понятно: а что дала эта диверсификация?» – говорит он.

По трубопроводу Баку – Тбилиси – Джейхан Казахстан сейчас транспортирует около 3 млн тонн своей нефти в год, по системе КТК – 54 млн тонн. Это соотношение, по мнению главы энергетических исследований по России и Каспийскому региону IHS Markit Мэтью Сейгерса, показывает, что КТК – основной маршрут для поставок казахстанской нефти. «КТК стал намного более важной вещью, чем мы раньше могли себе представить: в прошлом году он прокачал три четверти казахстанского объема сырой нефти. Это подтверждает тот факт, что Россия является прекрасной транзитной страной», – говорит Сейгерс. – В начале 90-х мы считали, что Россия будет нестабильным поставщиком, поэтому и искали альтернативы, но она зарекомендовала себя надежным партнером», – заключает он.

Рейтинговый хаб для Евразии

Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) намерено превратить свой казахстанский офис в самостоятельное рейтинговое агентство, чтобы охватить близлежащие рынки, а в перспективе – стать евразийским рейтинговым хабом.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

АКРА – первое кредитное рейтинговое агентство, получившее лицензию Комитета МФЦА по регулированию финансовых услуг. Свою деятельность рейтинговое агентство разворачивает на площадке международного финансового центра «Астана». В Казахстане АКРА будет присваивать рейтинги по международной шкале всем эмитентам, при этом одной из задач казахстанского филиала станет разработка национальной рейтинговой шкалы для Республики Казахстан. По словам генерального директора АКРА Игоря Зелезецкого, офис в Нур-Султане в перспективе должен стать самостоятельной структурой. «Мы серьезно настроены на то, чтобы развить этот офис как настоя-

лось, как хотелось бы, и эту нишу никто не смог заполнить. Но рейтинговое агентство – это важная часть любого рынка ценных бумаг: для прозрачности рынка наличие своего агентства очень важно. Из-за пределов страны покрывать эту потребность очень дорого, и такой процесс не всегда отражает все тонкости и аспекты деятельности компаний, корпораций, банков. Или вы приезжаете сюда на неделю в год, или вы находитесь здесь 365 дней в году – есть разница в части понимания того, что на рынке происходит», – объясняет он.

АКРА уже присвоило в конце сентября Республике Казахстан суверенный долгосрочный кредитный рейтинг по международной шкале на уровне ВВВ+, прогноз «Стабильный», и краткосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте – S2 и в национальной валюте – S2. Суверенные рейтинги обусловлены низким уровнем госдолга, стабильно высоким ростом экономики, умеренной инфляцией и эффективной монетарной политикой. Одновременно АКРА отменило ряд факторов, оказывающих давление на кредитный суверенный рейтинг: низкий уровень диверсификации экспорта



щее казахстанское рейтинговое агентство, – сказал Зелезецкий в интервью «Курсиву». – Казахстанский офис постепенно будет расти, мы будем стараться, чтобы этот рост осуществлялся за счет местных специалистов. Мы к этому готовы, совет директоров это поддерживает и акционеры тоже», – добавил он.

Ни одно рейтинговое агентство не способно покрыть экономику республики, не имея фокусированного местного присутствия, считает руководитель филиала АКРА в Казахстане Аскар Елемесов. «У нас, к сожалению, в стране исторически с рейтинговыми агентствами не все складыва-

и недостаточная эффективность государственных институтов.

«Мы указываем на слабую диверсификацию экспорта экономики как на ограничение, которое влияет на волатильность ВВП, на волатильность доходов бюджета», – говорит глава группы макроэкономического анализа АКРА Илона Дмитриева. – Мы также отмечаем, что правительство осознает эти проблемы и пытается решить за счет специальных программ, но это достаточно сложная и комплексная проблема, которую далеко не всем странам удавалось решить быстро и эффективно», – отмечает она.

Секретный ингредиент для СЭЗ

В чем ключ к успешному развитию специальных экономических зон: в полноценной инфраструктуре, четком целевом назначении или человеческом факторе?

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Традиционные болезни роста специальных зон, среди которых и недостаток желающих инвестировать в них иностранцев, и неразвитая инфраструктура, в Казахстане отступают перед кадровой проблемой: в нашей стране потенциал СЭЗ напрямую привязан к способностям руководящего звена. Такое мнение высказал на семинаре программы по обмену знаниями (KSP-Knowledge Sharing Program) вице-президент АО «Казахстанский центр ГЧП» Талгат Балкиев. Казахстанский центр ГЧП – структура, которая занимается экспертизой проектов казахстанских СЭЗ.

Понял нужды бизнеса – привлек инвестиции

В республике 12 СЭЗ и 23 индустриальные зоны. Казахстанские СЭЗ привлекли около \$2,5 млрд, столица страны выросла в специальной экономической зоне «Астана – новый город».

Обобщенный показатель для всех казахстанских СЭЗ – на один бюджетный тенге, вложенный государством в развитие инфраструктуры, привлекается всего три тенге инвестиций.

СЭЗ «Онтустик», лидер по привлеченным инвестициям, на один государственный тенге привлекает 15,5 тенге от частных инвесторов. По оценке Балкиева, дело здесь не в том, что в какой-то СЭЗ с инфраструктурой лучше, а в какой-то хуже. В стране есть СЭЗ, которые инфраструктурой обеспечены на 70%, и все равно в них реализуются сотни проектов, а других, полностью обеспеченных инфраструктурой, – один-два десятка проектов. «Коллеги из Узбекистана говорят: главная проблема СЭЗ связана с инфраструктурой, ее надо развивать. На самом деле это не самая большая проблема, главное – кто управляет этой СЭЗ, – утверждает Балкиев. – И этот человеческий фактор в Казахстане явно виден, когда, казалось бы, все условия созданы, а результата нет. Это уже хрестоматийный для Казахстана пример: в Алматы есть Парк инновационных технологий; сколько государство туда ни вкладывает денег, выхлоп очень маленький. С другой стороны, на юге СЭЗ «Онтустик» эффективно



Талгат БАЛКИЕВ, вице-президент АО «Казахстанский центр ГЧП»

работает. Когда зоной управляет тот, кто ближе к пониманию, что действительно нужно бизнесу, результат получается лучше», – заключил он.

В Узбекистане не хватает свободы

В Узбекистане специальных экономических зон больше, чем в Казахстане: их там больше 20 – такие данные приводит директор СЭЗ «Ангрен» Муталибжон Хаджимуратов. Процесс бурного роста СЭЗ в Узбекистане начался в 2016 году, когда экономические зоны получили возможность привлекать иностранных инвесторов. Резкое увеличение числа СЭЗ привело к проблемам с инфраструктурой – ее просто не успели создать. «Сейчас правительство думает, как обеспечить СЭЗ инфраструктурой. Не можем сказать, что все они успешны,



Муталибжон ХАДЖИМУРАТОВ, директор СЭЗ «Ангрен»

более того, 70–80% их не оправдывают себя, потому что помимо отсутствия инфраструктуры отсутствует и опыт их развития», – признает Хаджимуратов. – У нас в основном инвестпроекты сконцентрированы на импортозамещении и ориентированы на внутренний рынок, а мы изначально планировали, что СЭЗ будут работать на экспорт».

Еще одна проблема развития СЭЗ в Узбекистане – бюрократия. Экономическими зонами в Узбекистане управляет не только непосредственно директорат – деятельность СЭЗ также регулируют административный совет области, где расположена зона, и Министерство инвестиций и внешней торговли. Каждый проект, планирующий запуск в СЭЗ, должен проходить экспертизу в Министерстве экономики, а землю под каждый отдельный проект выделяет (или не выде-



Ши-Юнг СОНГ, генеральный директор Института науки и технологии Республики Кореи

ляет) хоким. «Нынешняя система не предоставляет автономии или свободы действий дирекции СЭЗ или управляющей компании», – заключает Хаджимуратов.

Классический корейский рецепт

Генеральный директор Института науки и технологии Республики Кореи Ши-Юнг Сонг считает, что при всех страновых особенностях и проблемах рецепт успешности СЭЗ остается неизменным со второй половины прошлого века. Это правильный выбор экспортного рынка: приход инвестора, заинтересованного в продвижении на этот рынок, и удачная географическая локация СЭЗ. По его словам, именно так заработала первая крупнейшая зона вблизи порта Пусан.

«Мы изначально использо-

вакли кластерное развитие экспор- портной продукции, ориентированной на рынки Японии и США, вопрос локации зон был очень важен: необходимо было расположить их рядом с морскими портами и аэропортами, – говорит Сонг. – Первая такая зона была создана для продвижения торговли с США, в 70-х годах японские компании искали рынки сбыта продукции за океаном, и была выбрана площадка в Пусане, поскольку там был порт. Можно сказать, что это был международный проект, на базе которого создавались крупные промышленные комплексы».

Есть общие ошибки, которые, по мнению Сонга, разные страны допускают при развитии СЭЗ. Например, когда при создании СЭЗ изначально не просчитывается рынок, под который зона создается. Еще одна ошибка – в попытках достичь в СЭЗ высокого процента локализации сразу с момента их запуска. «Корея свой план экономического развития выполнила на основе политики открытости, с прицелом на зарубежные страны, но при этом наши компании изначально были лишь частью глобальной цепочки производства, а со временем стали лидерами своих отраслей», – призвал ученый к терпению в ожидании отдачи от СЭЗ.

ИНВЕСТИЦИИ

Сводка по рынкам: THE WALL STREET JOURNAL.
победители и проигравшие

Квартальные итоги ведущих фондовых индексов, бумаг биржевых инвестиционных фондов, валют и сырья

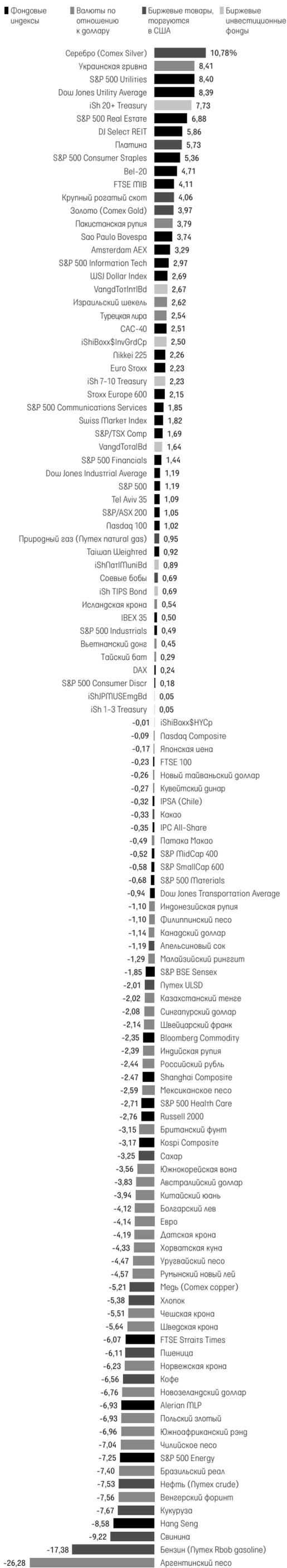
*Непрерывные контракты Front-month
Источники: FactSet (фондовые индексы, облигационные ETFs, товары), Tullett Prebon (валюты)
THE WALL STREET JOURNAL

Фото: Mike Nelson/European Pressphoto Agency

Производственные проблемы, с которыми столкнулась компания GoPro при выпуске своей новой камеры, очень похожи на трудности, сопровождавшие запуск камеры Hero5 несколько лет назад.

Серию камер GoPro Hero преследуют призраки прошлого

Недавние проблемы с производством, которые возникли у производителя экшен-камер, вызвали у инвесторов неприятные воспоминания.

Dan GALLAGHER,
THE WALL STREET JOURNAL

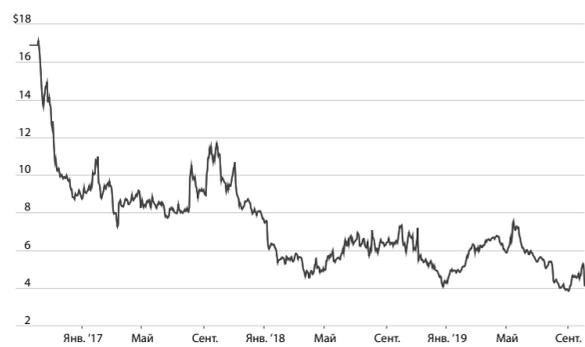
Те, кто инвестирует в GoPro, должны знать об этом, чтобы не волноваться слишком сильно.

В начале прошлой недели производитель экшен-камер представил новые гаджеты для предстоящего сезона отпусков и вызвал настоящий фурор. Восьмое поколение популярной линейки камер Hero было несколько усовершенствовано – например, камеры получили обновленную версию программного обеспечения для стабилизации изображения HyperSmooth.

В рамках подготовки к запуску новой модели GoPro несколько сократила объем производства камер более низкой ценовой категории, которые, как правило, преобладали в ассортиментной линейке. В этом году в линейку новых камер входит Max – профессиональная панорамная камера стоимостью \$500. Когда в прошлый вторник компания представила свои новые камеры, ее акции подскочили в цене более чем на 10%.

«Неудачный кадр»

Динамика стоимости акций GoPro за последние три года



Источник: FactSet

Но рост оказался краткосрочным. Во время телефонной конференции с аналитиками вечером в среду GoPro раскрыла информацию о проблемах с производством камеры Hero8, из-за которых требуется отложить старт продаж. Как результат, компания пересмотрела прогнозы по прибыли на второе полугодие текущего года в сторону уменьшения на 5%. В то же время, в компании по-прежнему рассчитывают на то, что в целом год будет закрыт с положительными результатами, что уже само по себе хорошая новость,

поскольку в течение последних трех лет GoPro терпела убытки. Тем не менее ответная реакция со стороны инвесторов была достаточно резкой. В четверг стоимость акций GoPro рухнула на 19%, сведя на нет весь прогресс за год.

Кому-то такая реакция может показаться неадекватной, ведь прогнозные сокращения объемов поставки всего лишь на 100 тыс. единиц из 2,5 млн устройств, которые компания обычно поставляет к концу года. Однако инвесторы хорошо помнят проблемы

с производством, которые были у компании в прошлом. Самым неприятным воспоминанием является сбой в производстве в конце 2016 года, омрачивший запуск как Hero5, так и первого дрона компании.

Также GoPro испытывала проблемы в 2012 году, когда потропилась запустить в производство камеру Hero3 Black, допустив этот промах накануне IPO. Более того, последующие планы ребилитироваться провалились вместе с неудачным стартом Hero5. В итоге GoPro была вынуждена сообщить инвесторам о проблеме и за последние два месяца 2016 года потеряла треть своей рыночной стоимости.

После этого акции GoPro так и не сумели восстановиться. Учитывая, что компания оценивается как минимум в половину от прогнозируемого объема продаж в течение последующих 12 месяцев, можно понять, когда кто-то рассматривает акции GoPro, компания, специализирующейся на производстве нишевого продукта – экшен-камер для энтузиастов, как не самый плохой вариант для инвестирования. Однако инвесторы GoPro уже набрали так много шишек, что скоро они вряд ли заживут.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance Allianz SE – стабильность в движении к цели

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют инвесторам присмотреться к акциям Allianz SE (тикер на Xetra: ALV), одной из крупнейших в мире страховых компаний. Allianz SE подтвердила прогноз по операционной прибыли, продолжает выкупать и усиливает присутствие в Бразилии через покупку доли в SulAmérica.

После отчета за II квартал компания подтвердила прогноз операционной прибыли. Общий доход Allianz вырос с 31,3 млрд евро в 2018 году до 33,2 млрд евро (+6,1%) за аналогичный период 2019 года. Операционная прибыль возросла на 5,4%, до 3,2 млрд евро. Основным драйвером роста стал сегмент Life/Health, также поддержку показателю обеспе-

чило увеличение активов под управлением Asset Management. 14 февраля компания объявила о программе выкупа акций на сумму 1,5 млрд евро, к 30 июня было приобретено 6,2 млн бумаг. Руководство Allianz подтвердило прогноз операционной прибыли на 2019 год на уровне 11,5 млрд евро с возможным отклонением в 500 млн евро.

Последние новости компании. Allianz усиливает присутствие в Бразилии путем приобретения у SulAmérica части бизнеса, связанного с различными видами страхования. Это приобретение укрепит конкурентные позиции Allianz в Бразилии, сделав компанию одним из трех крупнейших страховщиков с долей рынка около 15% в сфере автомобильного транспорта и 9% – в страховании имущества от несчастных случаев. Цена покупки составляет 3 млрд бразильских реалов (667 млн евро).

Последние обновления инвестдомов. Из десяти рекомен-



Фото: Shutterstock/Igor Golovinskiy

даций, данных аналитиками в сентябре, в восьми целевая цена выше текущей рыночной цены. Аналитики RBC Capital дают рекомендацию «продавать» с целевой ценой 200 евро, Exane BNP и MainFirst Bank рекомендуют «держать» акции с целью 210 и 215 евро соответственно.

Средний таргет по бумаге – 227,78 евро.

Техническая картина. Акции в августе отскочили от поддержки на отметке 196,5 евро и сейчас движутся к уровню сопротивления 217,5 евро. В случае пробоя этого уровня открывается потенциал роста до 238,7 евро.

Face ID против смс

О плюсах и минусах Face ID в качестве метода аутентификации пользователей мобильного приложения eGov.

Александр ГАЛИЕВ

Платформа электронного правительства развивается в сторону доступности услуг «в любое время в любом месте», другими словами, доступа к сервисам eGov с помощью мобильных устройств. Сегодня уровень проникновения смартфонов в Казахстане – около 67%, 2/3 населения Казахстана уже не мыслят себя без этих устройств. Для многих пользователей смартфон, а не персональный компьютер – это единственное вычислительное устройство, единственная точка выхода в интернет, а значит, и единственная точка входа в мир дистанционных государственных услуг.

От ЭЦП к смс

Развитие мобильного eGov в какой-то степени сдерживала аутентификация через цифровую подпись. ЭЦП – надежная, но крайне неудобная. Ахиллесова пята ЭЦП – сложность процедур, связанных с ее получением и использованием. Еще один момент: ЭЦП нужно где-то хранить. Наконец, срок действия: у ЭЦП он ограничен. В начале года анонсировалась работа по совмещению электронно-цифровой подписи и SIM-карты, начались пилотные проекты. Мобильная альтернатива ЭЦП должна была быть запущена до конца года, но на презентации цифровых новинок осени министр цифрового развития об этом варианте не упоминал.

Более демократичным процесс аутентификации на портале eGov стал после того, как появилась возможность делать это через одноразовые смс-пароли. По оценке экспертов, связка логин + пароль + одноразовый пароль (его пользователь получает по смс) является «чемпионом» в части клиентского опыта – это дешево, быстро, удобно и очень эффективно. Несмотря на рост «страшилок», связанных с перехватом смс и подменой номеров, специалисты признают, что в основном такие кейсы остаются достаточно дорогостоящими и ориентируются в основном на то, чтобы встроиться в финансовые транзакции. Судя по всему, это понимают и создатели eGov, поэтому можно предположить, что доля операций с использованием одноразовых паролей в структуре услуг электронного правительства будет расти.

Привязать ЭЦП к Face ID

О возможности подтверждать запрос госуслуг с помощью Face ID Министерство цифрового развития заявило на прошлой неделе. Строго говоря, Face ID не является заменой электронной цифровой подписи – это просто невозможно не только ввиду того, что технологии

имеют разную природу, но и по законодательным соображениям. Поэтому речь идет о том, чтобы привязать Face ID к ЭЦП, сделать транзакции с использованием электронной цифровой подписи более удобными, что называется, user-friendly. Министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности **Аскар Жумагалиев**, анонсируя использование Face ID в мобильном приложении eGov, написал на личной странице в Facebook: «Во-первых, в нем [приложении] очень легко пользоваться ЭЦП, ее можно привязать к биометрии и забыть, что она у вас есть. Подписание запросов будет происходить по отпечатку пальца или Face ID... Но, наверное, самое главное – это заявка на ЭЦП. Теперь прямо из приложения вы можете отправить ее и даже продлить, если будет заканчиваться ее срок действия». Иными словами, Face ID в этой конструкции является как бы надстройкой над ЭЦП, нивелируя ряд недостатков, о которых шла речь раньше.



Так ли хорош Face ID?

К основному функционалу технологии (Face ID – это сканер объемно-пространственной формы лица человека, разработанный компанией Apple) относятся очень высокую степень защиты: ИК-датчики формируют трехмерную модель, в которой могут насчитываться десятки тысяч точек. Соответственно, точность распознавания очень высока: есть лишь один шанс из миллиона, что система может совершить ошибку. Это наряду с тем, что для распознавания не требуется какого-то специального освещения – сильная часть Face ID. Но есть и обратная сторона медали. Первая – систему нужно периодически калибровать. Второе – требуется время, чтобы отсканировать пользователя – он должен хотя бы на мгновение оставаться неподвижным. В отличие от того же Touch ID, где разблокировать

систему можно буквально на ходу.

Генеральный директор Первого кредитного бюро **Руслан Омаров**, который неоднократно высказывался за эволюцию процесса удаленной идентификации пользователей финансовых услуг, согласен, что Face ID делает получение любых услуг, будь то государственные или частные, проще и легче. С другой стороны, это не панацея. «Тот, кто использует сервис Face ID, берет на себя потенциальные риски, заложенные в технологию», – говорит он, добавляя, тем не менее, что коммерческие приложения давно уже используют Face ID в качестве идентификационного инструмента, и отсюда, что госсектор не отстает от этих трендов.

Совсем без ЭЦП никак

Электронная цифровая подпись пока остается вне конкуренции. Прежде всего потому, что позволяет почти со 100%-ной достоверностью подтвердить, что информация не была изменена после того, как завершилось



Всеобщее декларирование: процедуры упрощаются

Максим БАРЫШЕВ, основатель группы компаний «Учет»

30 сентября 2019 года обновился веб-сервис «Кабинет налогоплательщика». Теперь он работает без электронно-цифровой подписи (ЭЦП), а вход возможен через подтверждение смс-кода.

Для тех, кто впервые будет пользоваться этой услугой, необходимо зарегистрироваться, подписав «Соглашение об авторизации», «Соглашение о заверении документов» и привязать ваш номер сотового телефона через ЭЦП. Далее пользователи обновленного кабинета могут отправлять налоговую отчетность и подавать налоговые заявления без ЭЦП – достаточно авторизоваться в системе. В качестве имени (login) используется ИИН/БИН, пароль создается автоматически в ходе регистрации. В конце будет предложено подтвердить код смс, который придет на ваш номер.

Цифровое нововведение является альтернативным решением для пользователей, представляющих налоговую отчетность раз в год. Ежегодно нужно обновлять ключ ЭЦП, поэтому возникали лишние трудности при отправке таких деклараций,

как «Расчет патента», «Декларация по индивидуальному подоходному налогу и имуществу супругов», «Декларация по индивидуальному подоходному налогу физическими лицами, получившими доходы из источников за пределами РК...».

Отмена обязательного использования ЭЦП может быть еще удобна для тех, кто находится в командировке и в этот же момент нужно подать заявление или сдать налоговый отчет. Ведь до недавнего времени без ЭЦП этого сделать было нельзя, а сегодня для решения этих задач нужны лишь компьютер и сотовый телефон.

Считаю, что упрощение подачи налоговых документов делается для подготовки к всеобщему декларированию доходов физических лиц. Известно, что в результате пилотных проектов тестирования всеобщего декларирования возникли некоторые сложности. В частности, речь идет о результатах «пилота» в Осакаровском районе Карагандинской области.

Сейчас государственными органами проводится работа по подготовке информационных систем, актуализации информации в базах данных уполномо-

ченных органов и нормативов. По итогам каждого этапа будут выявляться проблемные вопросы и приниматься меры по совершенствованию информационных систем, законодательства и методологии.

Предполагалось, что всеобщее декларирование граждан Казахстана должно было стартовать с 1 января 2020 года, и каждый казахстанец должен был сдавать декларацию о доходах и имуществе. Планы изменились, и теперь всеобщее декларирование вводится поэтапно для отдельных категорий лиц. Так, с 1 января 2021 года государственные служащие и их супруги должны будут отчитаться о своих доходах и имуществе; с 1 января 2023 года – бюджетники; с 1 января 2024 года – руководители и учредители юридических лиц; с 2025 года – все остальные, кто не попал в предыдущие списки.

Физическим лицам тоже необходимо подготовиться к всеобщему декларированию и провести сверки информации с документами на недвижимое имущество и транспорт с государственными органами. Также рекомендую запросить информацию в банках о наличии открытых депозитов, кредитов и счетов.

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ ВСЕОБЩЕГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ГРАЖДАН КАЗАХСТАНА



Как технологии меняют систему образования

Исследование Фонда Билла и Мелинды Гейтс в 17 школах США показало: только половина учеников используют технологии в образовательных целях. Получается, что сегодня люди еще не готовы обучаться и работать, взаимодействуя с искусственным интеллектом. И тем не менее именно он поможет решить ключевые проблемы образования.

По данным на 2014 год, 781 млн взрослых людей в мире – почти каждый десятый житель Земли – вообще не умеют читать и писать. Обучающий искусственный интеллект может дать миру бесплатные знания без специальных учреждений.

Мы осознаем, что прежняя модель подготовки специалистов сейчас уже непригодна.

До появления интернета жизнь двигалась медленно, и знаний, полученных за четыре года обучения, большинству инженеров хватало на всю жизнь. Но появился интернет, ускорились глобализация, и правила игры поменялись. Теперь учебы в университете недостаточно – в любой профессии постоянно происходят изменения, появляются новые методики и технологии. Можно с 99,9%-ной уверенностью гарантировать: придется доучиваться, переучиваться и искать новые знания. Поэтому первый столп, на котором стоит образование будущего, – это непрерывное обучение (lifelong learning).

Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) во все большее число сфер жизни вызывает страх у многих. Одно из главных опасений – остаться без работы из-за роботизации и автоматизации предприятий. Люди не понимают, что появится огромное количество другой работы, все

профессии будут изменяться. К этому важно отнестись правильно: если человек будет бояться, то он не сможет увидеть новые двери и возможности. И здесь важное качество – быть гибким (flexibility).

Доступное образование

Исследовательский центр американского сетевого издания «Глобалист» сообщает, что грамотность на планете в последние 20 лет повышается низкими темпами и составляет сейчас 84%. Люди за чертой бедности не позволяют себе учебу в университете или частные уроки. К тому же не так просто найти хорошего учителя, а шанс потратить деньги, так и не получив нужных знаний, велик. Купив планшет за \$100 и загрузив в него учителя с искусственным интеллектом, человек будущего сможет не расставаться со своим частным карманым учителем. Предполагается, что



Дамель МЕКТЕПБАЕВА, ученый, биотехнолог

получение высшего образования через 10 лет превратится в такую же обыденность, как умение читать.

Лучшие IT-компании уже перестали требовать диплом у кандидатов. Среди фирм, которые уже не ставят высшее образова-

ние на первое место, оказались Apple, Google и IBM. По словам экспертов, академическая квалификация по-прежнему будет учитываться при оценке кандидатов в целом, но ее отсутствие больше не будет препятствием к тому, чтобы устроиться на работу. Другими словами, компании нанимают кандидатов, чей опыт и навыки лучше всего подходят для работы.

Персонализированное обучение

Как показывают исследования корпорации RAND для Фонда Мелинды и Билла Гейтс, учащиеся школьного возраста, которые используют персонализированное обучение, добились лучшей успеваемости. Индивидуальный подход учителя к каждому ученику помогает не только быстрее усвоить материал, но и полюбить сам процесс обучения. Но в сегодняшней системе образования – и в школах, и в университетах – у

преподавателей нет возможности уделять больше времени каждому ученику. В Казахстане в классах в среднем по 30–40 человек. Если внедрять индивидуальное образование сегодня, то потребуются десятки, а скорее даже сотни новых учителей для одного учреждения. И даже это не дает уверенности в том, что они смогут найти подход к каждому ученику.

В Нур-Султане 24-25 октября 2019 года пройдет международный технологический форум Digital Bridge. Одна из главных тем форума – «Образование будущего».

Регистрация на форум бесплатная, пройти ее можно на сайте <http://digitalbridge.kz/>



БАНКИ И ФИНАНСЫ

Лондон, гуд бай...

После удачного размещения группой АЛМЭК 10% акций Халык Банка Kaspi.kz вдруг объявил о переносе даты IPO. Официальная причина – турбулентность на мировом рынке акций.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«Мы решили взять паузу по размещению на Лондонской бирже, пока международные рынки капитала не стабилизируются», – сообщил 7 октября председатель правления Kaspi.kz Михаил Ломтадзе (цитата по Интерфаксу). В настоящий момент, по мнению компании, на международных фондовых рынках и в глобальном технологическом секторе присутствует неопределенность.

О том, что IPO состоится в IV квартале текущего года, компания сообщила 16 сентября. Таким образом, планы Kaspi.kz поменялись менее чем за месяц.

Сегодня услугами организации пользуются больше 5 млн казахстанцев, объем депозитов физических лиц – 1,3 трлн тенге (общая сумма по рынку – 8,6 трлн тенге), доля NPL – чуть больше 7% (средний показатель в других банках – 9,5%). В поле зрения регулятора Kaspi Bank в этом году попадал всего три раза, да и то в начале года: два раза был наложен штраф и один раз банк получил рекомендательное письмо от надзорного органа. На первый взгляд у структуры все отлично. «Курсив» расспросил экспертов, почему планы по размещению поменялись так быстро.

В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) говорят, что для IPO важно выбрать подходящий момент, а перенос первичного размещения – обычное дело. «Компании во всем мире кор-



Фото: Пресс-служба Kaspi Bank

ректируют свои планы выхода на IPO, ожидая наиболее благоприятных условий. Например, Saudi Aramco несколько раз переносила дату IPO. В сентябре сеть коворкинга WeWork также отложила сроки IPO», – рассказали в пресс-службе АФК.

Сегодня на финансовых рынках складывается неопределенная ситуация, главная причина которой – продолжающаяся recessия в лидирующих миро-

вых экономиках: американской, европейской и китайской. «КНР страдает от продолжающейся торговой войны с США. ВВП Поднебесной за время «боевых действий» потерял 0,6%, упав до 6,2%. По оценке ФРС, противостояние Вашингтона и Пекина может повлечь за собой потери в американской экономике как минимум на \$200 млрд», – объяснил шеф-аналитик ALPHALUX Consulting Сергей Польшгалов.

В мировом масштабе американский регулятор прогнозирует потери в размере \$850 млрд. Исходя из этих данных можно говорить о возможной новой волне рецессии в мировой экономике.

«В надежде поддержать экономический рост ведущие центробанки мира ослабляют монетарную политику. Тем не менее ситуация на мировых рынках может улучшиться в случае достижения всеобъемлющего

торгового соглашения между Вашингтоном и Пекином», – предположили в АФК.

Сегодня эксперты признают: европейская экономика так и не смогла выйти из рецессии 2008–2009 годов, несмотря на все усилия ЕЦБ. Ни сверхмягкая денежно-кредитная политика, ни программа стимулирования финансовых рынков, которая продолжается и сейчас, не дают положительного эффекта.

«Британский фондовый рынок выглядит неопределенно. Если до конца марта основной индекс LSE (FTSE 100) показывал растущую динамику, то с марта по сегодняшний день он попал в шторм, где периоды резкого падения сменяются периодами роста и наоборот. Это говорит о том, что на рынке нет определенности в отношении дальнейших перспектив британской экономики», – считает Польшгалов.

Эксперт уверен, что в такой ситуации продажа высокотехнологичного продукта – это признак инфантилизма. «Полностью солидарен с представителями Kaspi в вопросе нестабильности мирового рынка капитала. В такой ситуации размещать акции на какой-либо бирже абсолютно нецелесообразно, так как размещение может повлечь за собой серьезное падение котировок», – говорит он. По его мнению, менее рискованным вариантом будет дождаться момента, когда мировые площадки заложат в цены финансовых инструментов все риски (проще говоря, упадут), стабилизируются и начнут очередной цикл роста. «Тогда размещение акций будет более эффективным. Видимо, такого же мнения придерживаются и в Kaspi, занимая выжидательную позицию для успешного проведения IPO», – резюмировал Польшгалов.

Впервые о планах вывести Kaspi.kz на IPO Ломтадзе сообщил в ноябре прошлого года, и уже тогда было понятно, что к размещению компания будет готовиться месяцем 10–12. «Неопределенный срок выхода на IPO связан с правилами. Любая компания по правилам биржи не имеет права это комментировать», – объяснили в АФК.

Как бюджетирование сделать драйвером развития компании



Евгений ШЕРБИНИН,
СЕО Prime Source

Вспомните фразу «Война план покажет». Сколько раз мы ее себе говорили, начиная какое-то дело или проект?

Правильное планирование – это половина успеха, а, по данным KPMG, до 30% трудозатрат финансовых специалистов в успешных компаниях отведено на процедуры планирования, бюджетирования и анализа. При этом в 70–80% всех банкротств причиной являются ошибки в финансовом планировании.

С другой стороны, компании, использующие эффективные инструменты бюджетирования, на 70% переживают конкурентов по показателям прибыли. Такие цифры есть в исследовании IBM CFO Survey.

Для того чтобы построить современную систему бюджетирования, нужна аналитика, в которую интегрируются финансовые и операционные данные. Однако получение этих данных для аналитики не всегда бывает легким, порой их вообще нет. Значит, для начала эти данные нужно как-то собрать, а это уже оцифровка процесса. Стоит ли говорить, что регламенты планирования и реализации инвестиционных инициатив, в том числе проектов по автоматизации и цифровизации, во многих крупных казахстанских организациях кардинально устарели?

С одной стороны, необходимо постоянно повышать эффективность, снижать себестоимость, выпускать новые продукты в новые каналы, а с другой – преодолевать препоны процедур. Например, на среднестатистический процесс внедрения новой технологии в Казахстане уходит 2–3 года. Это разработка и согласование технико-экономического обоснования со сбором всех заключений, бюджетирование на следующий год, проведение конкурсных процедур и только затем непосредственно внедрение.

На дворе осень, а значит, в корпоративном сегменте в самом разгаре период бизнес-планирования и формирования бюджетов следующего года. В это время закладывается основа для успешных результатов компании. На этом этапе нужно разобраться в том, что вы будете делать в течение года; изучить внутренние и внешние рынки; защитить планируемые операционные расходы и инвестиционные инициативы; посмотреть на конкурентов и многое другое. Hackett Benchmarking Solutions, изучившая ситуацию в 1,4 тыс. глобальных фирм, установила, что средняя компания инвестирует более 25 тыс. человеко-дней на \$1 млрд доходов в бюджетном и плановом процессе. При этом среднее время, требующееся для разработки плана, составляет 4,5 месяца.

К успешным кейсам международных компаний, изменивших подход к бюджетированию и планированию, можно отнести Heineken. Они значительно ускорили разработку и утверждение стратегических планов, создав единый процесс, который помог устранить препятствия в планировании. В разработке нового процесса приняли участие сотрудники тысячи департаментов компании. Другой пример – итальянский производитель керамических

настенных и напольных покрытий Panarigroup, создавший для себя интегрированный бюджет с помощью специального программного обеспечения. Благодаря эффективности этого ПО удалось сократить бюджетный цикл с четырех месяцев до двух.

Для эффективности деятельности организации в наше время быстрых изменений необходимо пересматривать как подходы к организации IT, так и процессы бюджетирования. Сточки зрения IT важно развивать в организации сервис-ориентированную архитектуру. Это значит, что на единой интеграционной платформе компании находятся сервисы, которыми могут пользоваться все команды компании. Базовые технологии должны позволять реализовывать продукты, бизнес-процессы, отчетность и аналитику силами команд. Должна быть обеспечена возможность коллективной работы большого количества программистов в основных сферах и поставленный процесс внедрения изменений.

Важно, чтобы над проектами работали команды с выделенными ресурсами, по гибкой методологии. Подразделения IT должны являться ресурсными менеджерами, отвечающими за внедрение базовой инфраструктуры гибких технологий, эксплуатацию и организацию процесса развития. Мощности выделенных на развитие внешних и внутренних ресурсов должна соответствовать запланированным амбициям по скорости и объему изменений.

С точки зрения бюджетирования бизнес-подразделение, защитив свои прибыли и убытки (P&L), должно иметь возможность оперативно привлекать по мере необходимости отечественные или зарубежные аутсорсинговые ресурсы, это эксперты, дизайнеры, аналитики, разработчики, эксперты по большим данным.

Для чего нужна «карта путешествия» и как клиенту не заблудиться в банке



Максат НУРИДЕНУЛЫ,
управляющий директор
ДБ «Альфа-Банк»

Современный банк изнутри похож на комфортную городскую среду – красиво, удобно, функционально, естественно. Давайте прогуляемся сверху вниз по проспекту Назарбаева в Алматы.

Идем по пешеходной дорожке, рядом проносятся машины. Пешеходная дорожка – это путь клиента в банке до своей цели, автомобильный поток – это технические каналы коммуникаций в банке; по дороге путешественник заходит за чашкой эспрессо в кафе, покупает газету в киоске, звонит по телефону, берет напрокат велосипед, вызывает такси через приложение, заказывает доставку ужина домой на вечер. Что еще можно сделать в городе по дороге к своей цели? Чем лучше инфраструктура города, тем больше у путешественника возможностей что-то купить, воспользоваться какими-то услугами.

Качественные дороги, работающие светофоры, развитый общепит, удобные магазины и многое другое создают жителю города хорошее настроение и удовлетворяют его потребности, а бизнесу дают возможность заработать.

Банкиры такой опыт взаимодействия могут выразить визуально через «карту путешествия клиента» (customer journey map,

CJM). Путь клиента в банке должен быть максимально легким, понятным, удобным; он должен создавать естественное желание у клиента вернуться снова. А вот здесь ключевую роль берут на себя информационные технологии, которые формируют экосистему банка вокруг клиента.

На днях удалось пообщаться с Соней Ведрихович (Sonia Wedrychowicz), которая создавала цифровой банк в Сингапуре. Там она занималась «потребительскими технологиями» в DBS Bank, а после работала начальником отдела технологий трансформации JPMorgan Chase & Co в Нью-Йорке. Она уверена, что главный в банке – это клиент и от его ожиданий должен строиться банковский бизнес.

Каковы главные ожидания клиента от банка сегодня? Соня считает, что современный банк сохраняет клиенту время – исчерпывающий сервис «здесь и сейчас»; он персонализирован – каждому клиенту конкретные релевантные предложения; участвует в успешности клиента – дает блага клиенту, юридическому лицу – оборотные средства, физическому – доход; конфиденциален, не дает потерять деньги.

Но это в теории. Она говорит, что, просыпаясь с утра, мало кто из клиентов думает о банке. Фактически банк клиенту не нужен, и кредитное учреждение должно само встраиваться в жизнь клиента. То есть банк не бежит за клиентом по улице, а сам приходит в кофейню, на автозаправку, в магазин – и уже на месте формирует какой-то канал коммуникации с потребителем, например дает скидку.

«На мой взгляд, ключевые технологические преобразования в банках сегодня связаны с искусственным интеллектом, биометрической аутентификацией клиентов и кибербезопасностью», – считает Соня. – Чат-боты с искусственным интеллектом возмужают на себя многое из того, что

мы называем сегодня как «сервис плюс действие». Это запросы на блокировку и переформирование кредитных карт, управление процессами онлайн-продаж и так далее».

Она считает, что биометрическая аутентификация клиента приведет к значительному упрощению открытия аккаунта клиента и сделает этот процесс на 100% удаленным и цифровым. Как следствие, отпадает необходимость посещения клиентом офиса банка.

«При этом кибербезопасность рассматривается многими экспертами как необходимая основа технологического преобразования, и я полностью согласна с этим мнением. Простота никогда не должна ставиться в ущерб безопасности», – считает Соня Ведрихович.

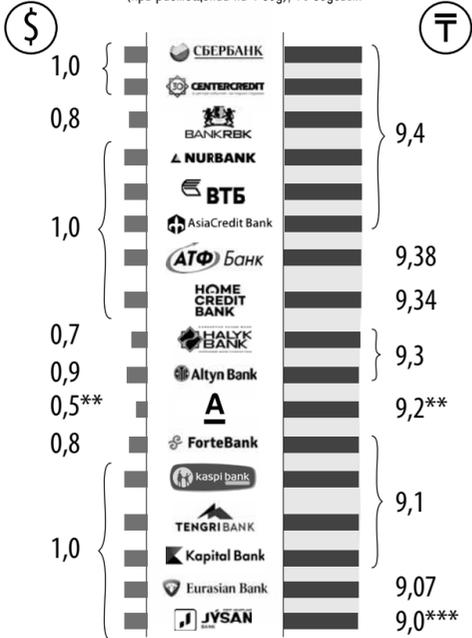
Деньги остаются деньгами, а вот банки виртуализируются и будут оцифровываться и дальше, до тех пор, пока клиенту это будет нужно. Если клиент не получит необходимый сервис в банке, он уйдет к конкурентам, причем не обязательно из банковской отрасли. Соня считает, что основные конкуренты сегодняшних банков – это глобальные игроки типа Alibaba, Google, Facebook, Apple, WeChat и так далее. На самом деле список только глобальных игроков давно перевалил за сотню, не считая небольших и новых перспективных.

При всем этом не устаю повторять, что банковский рынок Казахстана находится на этапе исторического маневра, он меняется кардинально. Историки казахстанской экономики дадут ему какое-то специальное название, какое – пока неизвестно. Но уже сейчас очевидно, что казахстанские банки изменятся в ближайшие годы до неузнаваемости, так же как изменился сам город Алматы; как поменялись наши ожидания от казахстанских банков; как поменялась сама «карта потребительского путешествия».

Путеводитель по депозитам

«Курсив» изучил ставки и условия, предлагаемые казахстанскими банками

НЕСРОЧНЫЕ ДЕПОЗИТЫ номинальные* ставки вознаграждения (при размещении на 1 год), % годовых



*годовые эффективные ставки совпадают с номинальными
**ставка действует при открытии депозита онлайн; при открытии в отделении банка ставка будет ниже (0,1%)
***ставка действует при открытии депозита онлайн; при открытии в отделении банка ставка будет ниже (8,75%)

Несрочные депозиты

Самый гибкий вид. Деньги на депозите находятся в шаговой доступности. Пополнения и снятия до неснижаемого остатка допускаются без ограничений. Номинальная ставка по таким вкладам в казахстанских банках составляет 9,0–9,4% годовых (в тенге), эффективная – от 9,4 до 9,8%.

Популярность этого вида вклада объясняется не только его максимальной гибкостью, но и историческим страхом казахстанцев перед девальвацией. Несрочный тенговый депозит в любой момент можете конвер-

тировать в доллары (и обратно) без потери набегавших процентов, некоторые банки даже предлагают эту услугу онлайн. Для срочных депозитов смена валюты вклада может быть расценена как частичное снятие, что приведет к потере процентов. Сберегательные вклады не подразумевают конвертацию в принципе.

Минимальный штраф применяется ко всей сумме депозита при полном изъятии и к изымаемой сумме – при частичном.

полнения – отсутствовали, номинальная ставка – 11,4% с ежемесячной капитализацией. Вкладчик досрочно расторгает договор и снимает всю сумму через 10 месяцев. По истечении 10 месяцев сумма депозита вместе с накопленным вознаграждением составила 109 917 тенге (в том числе вознаграждение – 9917 тенге). Штраф за досрочное изъятие равен 50% от начисленного вознаграждения – 4958 тенге.

Максимальные ставки КФГД по сберегательным депозитам в этом месяце составляют 12,5% (с правом пополнения) и 13,6% (без права пополнения) – для вкладов, открываемых на один год. С 1 ноября эти ставки понизятся на 0,1 п. п. По данным КФГД, наиболее популярными среди сберегательных вкладов остаются депозиты на 12 месяцев без права пополнения. Следующий по популярности –

Кроме того, человек может открыть в одном банке несколько тенговых депозитов, различных по видам, и при расчете гарантийного возмещения эти деньги также будут суммироваться. Например, 9 млн тенге на несрочном депозите и 6 млн тенге на сберегательном будут гарантироваться в суммарном объеме, равном 15 млн тенге. В то же время при размещении, допустим, 14 млн тенге на несрочном депозите и 1 млн тенге на сберегательном общая сумма гарантии составит 11 млн тенге (10 млн по несрочному плюс 1 млн по сберегательному), сообщили в КФГД.

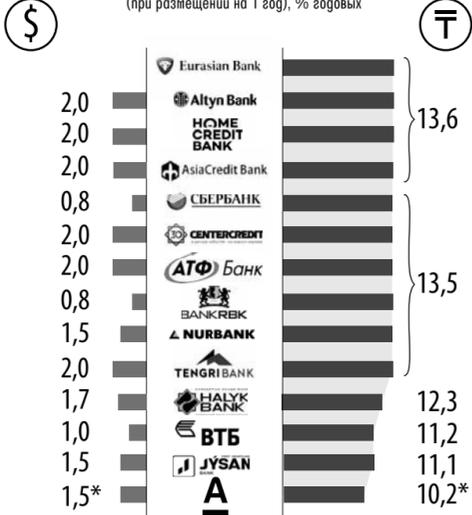
Принципиальные отличия трех видов депозитов

	Несрочные	Срочные	Сберегательные
Сумма гарантии	10 млн тенге		15 млн тенге
Ставка вознаграждения	минимальная	средняя	максимальная
Пополнение	допускается без ограничений	допускается, но ставка будет ниже	
Частичное снятие	без потери вознаграждения	с потерей части вознаграждения	не допускается
Размер штрафа за досрочное снятие	нет штрафа	в зависимости от условий договора	вознаграждение пересчитывается по ставке 0,1% годовых
Срок выдачи денег при досрочном снятии	как правило, по первому требованию вкладчика	не позднее 7 дней после уведомления банка о досрочном снятии	30 дней после уведомления банка о досрочном закрытии

СРОЧНЫЕ ДЕПОЗИТЫ эффективные ставки вознаграждения (при размещении на 1 год), % годовых



СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ДЕПОЗИТЫ эффективные ставки вознаграждения (при размещении на 1 год), % годовых



*ставка действует при открытии депозита онлайн; при открытии в отделении банка ставка будет ниже (0,5%)
**ставка действует при открытии депозита онлайн; при открытии в отделении банка ставка будет ниже (9,1%)

Источник: официальные сайты банков



Максимальные ставки КФГД для разных видов депозитов (при размещении депозита на 1 год), % годовых

	с 01.10.2018	с 01.06.2019	с 01.07.2019	с 01.09.2019	с 10.09.2019	с 01.10.2019	с 01.11.2019
Несрочные	10,5	10,5	9,8	9,5	9,8	9,8	9,8
Срочные с правом пополнения	11,0	11,0	11,0	11,3	11,3	10,7	10,8
Срочные без права пополнения	12,0	12,0	12,0	11,8	11,8	11,2	11,3
Сберегательные с правом пополнения	12,0	12,0	12,0	12,4	12,4	12,5	12,4
Сберегательные без права пополнения	13,0	13,0	13,0	13,5	13,5	13,6	13,5

Источник: сайт Казахстанского фонда гарантирования депозитов

> стр. 1

Несмотря на то что по новым правилам депозитный рынок живет уже год, вкладчики до сих пор обжигаются. Например, клиент одного из банков рассказал в соцсетях, что пришел забирать депозит на день позже даты закрытия. В отделении ему сообщили, что его вклад автоматически пролонгирован. Вкладчик попросил расторгнуть новый договор с потерей вознаграждения (всего за один день), предполагая тут же получить тело и проценты по депозиту с истекшим сроком. Но поскольку его вклад относился к категории сберегательных, ему было предложено явиться за деньгами через 30 дней согласно условиям договора. Возможно, в итоге банк пошел навстречу своему клиенту и выдал деньги, но о таких нюансах важно знать, потому что юридически банк в описанной выше ситуации был прав.

Алгоритм выбора вклада

Напомним, что мы анализируем банки не с точки зрения их надежности, а с точки зрения условий их депозитных продуктов. То есть мы выбираем не банк, а именно тот или иной вид вклада – в зависимости от того, какие цели преследует вкладчик. Примерный алгоритм, на что

обращать внимание, может быть следующим:

- 1. Ставка вознаграждения.** Фиксируется на весь срок размещения депозита. Бывает номинальной и эффективной. Эффективная ставка отражает, на сколько процентов за год вырастет ваш вклад при условии, что вы не осуществляете снятий (так называемая капитализация вознаграждения). Если вы хотите ежемесячно снимать проценты, вам надо руководствоваться не эффективной, а номинальной ставкой.
- 2. Срок депозита.** Банки принимают вклады на срок от одного месяца до пяти лет. Размер ставки зависит от срока. Причем зависимость не является линейной. Например, при размещении депозита на три года ставка может быть ниже, чем у вклада такой же категории длиной в один год.
- 3. Возможность пополнения.** Ставки по срочным и сберегательным депозитам с опцией пополнения будут ниже.
- 4. Возможность частичных изъятий.** Здесь нюансы касаются именно срочных вкладов. По ним для частичных снятий должны быть предусмотрены штрафы в виде потери ранее начисленных процентов. О размере таких штрафов надо спрашивать в каждом отдельном банке.
- 5. Размер гарантии.** О нем мы подробно расскажем ниже.

тировать в доллары (и обратно) без потери набегавших процентов, некоторые банки даже предлагают эту услугу онлайн. Для срочных депозитов смена валюты вклада может быть расценена как частичное снятие, что приведет к потере процентов. Сберегательные вклады не подразумевают конвертацию в принципе.

Срочные депозиты

Согласно методике Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД) вклад соответствует условиям срочности в случае, если за досрочное изъятие предусмотрен штраф. Причем размер этого штрафа должен быть не ниже минимального уровня, установленного КФГД.

На выбор банкам предлагается четыре варианта штрафа: 50% от начисленного, в том числе капитализированного, вознаграждения; проценты, начисленные за 90 дней до даты изъятия; 50% от будущего вознаграждения с даты досрочного изъятия и до окончания срока депозита; потеря вознаграждения в размере, эквивалентном пересчету вознаграждения по ставке, равной 50% от изначальной.

Вот пример расчета минимального штрафа по первому варианту. Дано: срок вклада – 1 год, сумма – 100 000 тенге,

Конкретные условия штрафов нужно узнавать в каждом отдельном банке.

Максимальные ставки КФГД по срочным депозитам в этом месяце составляют 10,7% (с правом пополнения) и 11,2% (без права пополнения) – для вкладов, открываемых на один год. С 1 ноября эти ставки повысятся на 0,1 п. п. По данным КФГД, наиболее востребованными среди срочных депозитов являются вклады на 12 месяцев с правом пополнения.

Сберегательные депозиты

В пресс-службе КФГД нам сообщили три главных отличия сберегательных депозитов:

- не допускается частичное досрочное снятие, возможно только полное снятие с последующим закрытием депозита;
- срок выдачи денег при досрочном закрытии – не менее 30 дней после уведомления банка;
- вознаграждение при досрочном закрытии выплачивается как по вкладу до востребования (в пределах 0,1% годовых).

Если упростить эту информацию, то вывод следующий: открывая сберегательный депозит на тот или иной срок, вы должны быть уверены, что эти деньги вам не понадобятся в течение всего выбранного

вклад на 24 месяца без права пополнения.

Размер гарантии

Максимальная сумма гарантийного возмещения по банковским вкладам (включая капитализированное вознаграждение) составляет 15 млн тенге. Гарантия действует в отношении каждого отдельно взятого банка. Поэтому вкладчики, располагающие крупными суммами, могут распределить их по разным банкам таким образом, чтобы в каждом БВУ хранилась только «несгораемая» сумма. По информации КФГД, участниками системы гарантирования являются все работающие в стране банки, за исключением исламских.

В рамках одного банка гарантия по сберегательным вкладам составляет 15 млн тенге, по прочим вкладам в национальной валюте – 10 млн тенге, по вкладам в иностранной валюте – 5 млн тенге (около \$12,8 тыс. по текущему официальному курсу). Причем если человек держит в банке депозиты в разных валютах, то при расчете гарантийного возмещения эти деньги суммируются. Общая «несгораемая» сумма составит все те же 15 млн тенге, из которых на валютную часть должно приходиться не более 5 млн в тенговом эквиваленте, пояснили в пресс-службе КФГД.

Выбор сделан

Разобравшись со свойствами разных видов депозитов и суммами гарантий, потенциальный вкладчик может приступить к изучению банковских предложений в поисках наиболее подходящего для него варианта. Трудность может заключаться в том, что не все банки на своих сайтах классифицируют депозиты по трем указанным категориям. И даже при обращении в колл-центр специалисты банков не всегда могут уверенно ответить на вопрос о категории срочности того или иного депозитного продукта.

Поэтому при заключении договора банковского вклада клиенту рекомендуется внимательно проверить те пункты документа, которые являются для него критично важными. Таковыми могут быть:

- сумма депозита;
- ставка вознаграждения;
- сумма гарантии (10 млн или 15 млн тенге);
- срок депозита;
- возможность пополнения;
- возможность частичных изъятий и размер штрафов при их наличии;
- размер неснижаемого остатка;
- порядок начисления вознаграждения (капитализация или ежемесячное перечисление на отдельный счет).

ТЕНДЕНЦИИ

На бога надейся, а сам страхуйся

Что происходит на рынке страхования жизни в Казахстане

Страховые продукты в Казахстане, за исключением обязательного вида, не пользуются заметным спросом. И тем не менее, по оценкам экспертов, драйвером страхового рынка сейчас является такое направление, как добровольное страхование жизни. «Курсив» выяснил, сколько в стране КСЖ и какие услуги они предоставляют.

Асель МУСАПИРОВА

Компании по страхованию жизни в Казахстане предоставляют услуги как по обязательному, так и по добровольному страхованию.

В обязательном порядке все работодатели заключают договоры по страхованию работников от несчастных случаев при исполнении ими трудовых обязанностей.

Добровольно казахстанцы могут застраховаться сами на случай смерти по любой причине, на случай летального исхода от несчастных случаев, на случай критических болезней, и, кроме того, они могут воспользоваться услугами аннуитетного страхования.

Застраховать свою жизнь вы можете как от смерти по любой причине, так и отдельно от смерти в результате несчастного случая. Отдельно застраховаться только от последствий несчастного случая нельзя. Для того чтобы застраховаться от последствий несчастных случаев в виде инвалидности I либо II группы, временной утраты трудоспособности, травмы, госпитализации, клиент при заключении договора должен выбрать дополнительное покрытие (защиту) от них. В данном случае страховая премия, которую вносит клиент, будет немного выше, чем просто при страховании от смерти по любой причине/от несчастного случая без дополнительного покрытия.

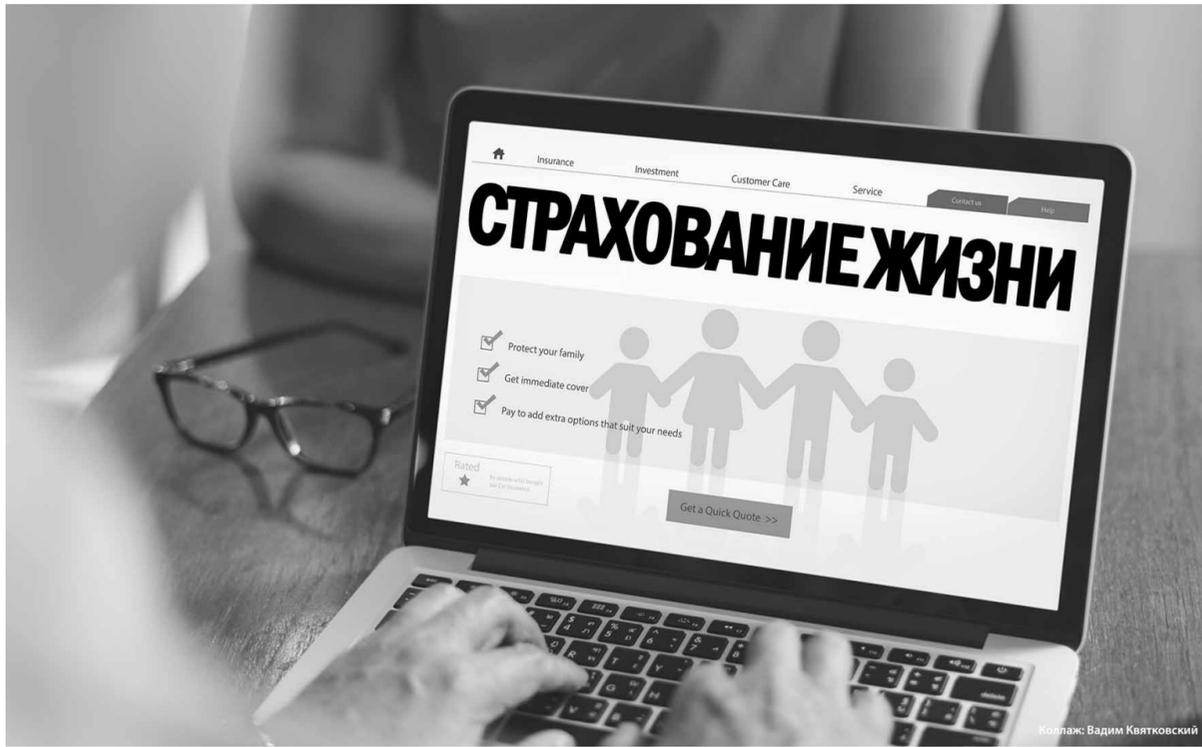
При страховании от смерти по любой причине существует срочное и накопительное страхование. В варианте срочного страхования выплаты произойдут, только если смерть застрахованного наступила в течение срока действия договора. При накопительном страховании застрахованный имеет возможность не только получить страховую сумму при страховом случае, но и накопить деньги к определенному периоду. По завершении срока договора клиент получает накопленную сумму с процентами. Проценты обычно начисляются через три года с начала действия страхового полиса. Доходность по ним составляет 3–5%.

Сейчас в Казахстане набирает популярность страхование заемщика кредита. На нем зачастую настаивают банки, хотя они не вправе возлагать на заемщика обязанность по страхованию своей жизни или здоровья.

Представители страховых компаний отмечают, что продукт направлен на то, чтобы уменьшить кредитное бремя на родственников застрахованного и снизить банковский риск невозврата долга при возникновении страхового случая.

Еще одна форма – аннуитетное страхование, и наиболее интересен казахстанцам пенсионный аннуитет. Он позволяет при достаточности накоплений (около 10 млн для мужчин и 13 млн – для женщин) и достижения мужчинами возраста 55 лет, а женщинами – 51 года перевести свои пенсионные накопления из ЕНПФ в КСЖ. Точная сумма пенсионного аннуитета определяется каждой страховой компанией отдельно.

После заключения аннуитетного договора и перевода средств в страховую компанию клиент может выбрать выплаты из КСЖ ежемесячно, ежеквартально, раз в полгода и ежегодно. Размер выплаты будет зависеть от размера пенсионных накоплений, но не может быть ниже минимальной пенсии, установленной законодательством РК на момент заключения договора. В 2019 году эта сумма составляет 36 108 тенге.



Коллаж: Вадим Квятковский

Добровольно застраховаться соотечественники могут и на случай болезни (критических заболеваний – онкологии, кардиохирургических и нейрохирургических заболеваний и при выезде за рубеж).

Почему в Казахстане не любят страховать?

По оценке экспертов, низкая страховая культура казахстанцев – следствие невысокой платежеспособности большей части населения. «Страхование жизни не продукт первой необходимости, и пользоваться услугами страхования население может только по «остаточному принципу». Сначала – расходы на обеспечение базовых потребностей (питание, одежда, содержание жилья, автотранспорт, медицина, образование и оплата кредита), и только потом возможные расходы, связанные с добровольным страхованием жизни», – считают в «Халык-Life».

По данным S&P Global Ratings, в 2018 году расходы на страхование жизни в РК составили около \$14 на душу населения по сравнению с \$11 в 2017 году, что по-прежнему ниже, чем в секторе общего страхования (около \$54).

Расходы на страхование жизни в Казахстане существенно ниже, чем в развитых странах – Франции, Италии и Норвегии (более \$2 тыс. на душу населения), и сопоставимы с показателями таких развивающихся рынков, как Турция, Тунис и Кения (\$15–17 на душу населения), но все еще ниже, чем в России (около \$50) и странах Центральной Европы (более \$110).

Специалисты из «Номад Life» предполагают, что дело не только в низких доходах и финансовой неграмотности населения РК. В «Номад Life» считают, что медленные темпы развития страхового рынка связаны в том числе с невысокой заинтересованностью участников страхового рынка в расширении страховых продуктов для населения.

По мнению представителей страховых компаний, которые ответили на запрос «Курсива», развитию рынка могут помочь действия со стороны государства, в числе которых включение КСЖ в государственную образовательную накопительную программу в качестве участников; применение налогового вычета по ИПН у физических лиц на сумму уплаченных страховых премий по договорам накопительного страхования; внедрение отсроченного пенсионного аннуитета (право граждан на заключение договора пенсионного аннуитета ранее срока достижения ими возраста 51/55 лет при условии достаточности пенсионных накоплений).

«Долгие годы для казахстанцев существовал только один способ копить деньги – депозиты. Однако ставки по ним снижаются, что делает их менее эффективными. На этой волне продукты КСЖ могут стать альтернативой –

например, накопительное страхование жизни с выплатой по курсу доллара» – такое мнение высказали специалисты Freedom Finance Life.

Несмотря на медленные темпы развития рынка, в КСЖ «Государственная аннуитетная компания» (ГАК) отметили: если взять за основной показатель поступление страховых премий, то можно увидеть, что с 2016

года рынок страхования жизни начал увеличивать долю на рынке страхования, «отвоевывая» в среднем 4% в год. Суммы полученных страховых премий в этой категории страхования увеличиваются в среднем на 20% ежегодно.

По оценке S&P Global Ratings, в 2019–2020 годах расходы на страхование жизни на душу населения в РК составят около \$17.

Если вы решили страховать...

В РК работает семь компаний по страхованию жизни. Их совокупные активы на 1 сентября 2019 года, по данным Национального банка, составили 386,2 млрд тенге.

Совокупный собственный капитал отрасли на тот же период составил 60,9 млрд тенге, собранные страховые премии – 123,9

млрд тенге, расходы по осуществлению выплат – 14,1 млрд тенге, суммарный нераспределенный доход – 11,1 млрд тенге.

Самой крупной по активам КСЖ на рынке является дочерняя компания Народного банка – «Халык-Life». Ее активы на начало сентября составили 159,8 млрд тенге. Страховые премии, которые собрала компания, – чуть более 52 млрд тенге. Компания выплатила 5,9 млрд тенге по страховым случаям.

Представители КСЖ рассказали, что за восемь месяцев 2019 года застраховано более 350 тыс. клиентов, из них более 338 тыс. – физлица и 12 тыс. – юрлица. Осуществлено более 65 тыс. страховых выплат, из них более 4,7 тыс. – по рисковому договору страхования (страхование жизни и от несчастного случая и т. д.).

Второй компанией на рынке страхования жизни по активам стала «Номад Life» с активами в размере 120,6 млрд тенге. На 1 сентября у компании самый большой нераспределенный доход среди КСЖ – почти 4,5 млрд тенге. Размер собранных страховых премий – 38,5 млрд тенге.

В «Номад Life» рассказали, что за январь – август 2019 года заключено 84,6 тыс. договоров, по которым застраховано 723,9 тыс. человек, в том числе 73,8 тыс. договоров с физическими лицами (застраховано 91,7 тыс. человек) и 10,8 тыс. договоров с юридическими лицами (застраховано 632,2 тыс. человек).

Компанией за тот же период выплачено 4,3 млрд тенге. Основная масса страховых случаев, по словам экспертов компании, происходила в рамках обязательного страхования работников от несчастных случаев.

Следующей компанией по страхованию жизни с активами в размере 36,2 млрд тенге ГАК. Это организация с 100%-ным государственным участием. По собранным страховым премиям она отстает от других страховых компаний в этой отрасли – 2,4 млрд тенге. Как рассказали в КСЖ, за восемь месяцев 2019 года было застраховано более 1,5 тыс. компаний и свыше 100 тыс. человек. Расходы по осуществлению страховых выплат на 1 сентября 2019 года составили 1,5 млрд тенге.

Объем активов в КСЖ «Standart life» привлекательнее к 33 млн тенге. Привлеченные компанией премии составили почти 8 млрд тенге, осуществленные расходы на 1 сентября 2019 года – около 1,2 млрд тенге.

У «Европейской страховой компании» активы были на уровне 15,5 млрд тенге. Страховые премии компании – 16 млрд тенге, расходы по выплатам – 920,3 млн тенге.

Freedom Finance Life на 1 сентября 2019 года имела размер активов, равный 12,5 млрд тенге. Размер страховых премий равнялся почти 4 млрд тенге, расходы по осуществлению выплат – 281 млн тенге.

По данным КСЖ, за восемь месяцев 2019 года по сравнению с тем же периодом 2018 года количество застрахованных объектов увеличилось на 12,8%. 91,8% застрахованных объектов приходится на договоры с юридическими лицами, 8,2% – на договоры с физическими лицами.

Новая в отрасли компания по страхованию жизни «Евразия» завершила восемь месяцев с активами в размере 8,6 млрд тенге. Страховые премии компании – 3 млрд тенге, а расходы по осуществлению страховых выплат пока только 388 тыс. тенге.

Застраховать жизнь журналиста

В страховых компаниях отметили, что все больше казахстанцев стали интересоваться накопительным страхованием жизни. «Курсив» решил подсчитать, сколько нужно будет вносить гражданину (например, мужчине 30 лет, журналисту) в страховую компанию ежемесячно по накопительному страхованию без дополнительного покрытия и на какую сумму он может рассчитывать при дожитии. См. инфографику «Накопительное страхование жизни в РК».

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РК



Вариант 1

ОСНОВНОЙ РИСК – СМЕРТЬ ПО ЛЮБОЙ ПРИЧИНЕ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПОКРЫТИЯ



Вариант 2

ОСНОВНОЙ РИСК – СМЕРТЬ ПО ЛЮБОЙ ПРИЧИНЕ С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ПОКРЫТИЕМ



*Страховая сумма может быть любой – на усмотрение страхователя, но обычно не более 10 годовых зарплат. В нашем случае это две годовые зарплаты.

**Ожидаемый размер не гарантирован, определяется в конце финансового года и отличается в зависимости от страховой компании.

Важно! Если клиент оплачивает страховые взносы в свою пользу (страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель в одном лице), то выплата при дожитии не облагается подоходным налогом. В иных случаях из такой выплаты по дожитию будет удерживаться подоходный налог.

Источник: усредненные данные нескольких компаний по страхованию жизни в РК



Отраслевые компании хотят зарабатывать на IT

Даже нетехнологические компании вполне способны сделать из разработанного для внутренних нужд ПО жизнеспособный бизнес.

Angus LOTEN,
THE WALL STREET JOURNAL

Компании, работающие за пределами технологического сектора, выходят на рынок программного обеспечения – они предлагают другим фирмам цифровые инструменты, разработанные их собственными IT-специалистами. Некоторые компании даже создали для этого самостоятельные технические подразделения.

По словам IT-менеджеров и отраслевых аналитиков, данная тенденция отражает процесс изменения роли руководителей информационных служб, которые теперь не только контролируют технологический бэк-офис, но и генерируют доходы.

«Топ-менеджеры компаний испытывают все большее давление из-за необходимости искать но-

вые источники дохода, поэтому на IT-директоров, которые умеют зарабатывать – повышенный спрос», – говорит Майк Пино, партнер PricewaterhouseCoopers LLP.

У юридической фирмы из Торонто Fasken Martineau DuMoulin LLP (известна как Fasken) есть филиалы в Канаде, Великобритании, Южной Африке и Китае. А теперь имеется еще и свой бизнес по продаже платформы на базе искусственного интеллекта.

Эта платформа разрабатывалась фирмой собственными силами в течение последних двух лет, чтобы автоматизировать ряд задач юридического офиса, в числе которых, например, корректура юридических документов и поиск прецедентов.

Проект Meese AI возглавляет Марк Боуман, адвокат по корпоративной, коммерческой практике, а также специалист в области защиты прав на частную жизнь и кибербезопасности. По словам Боумана, Meese AI была создана, чтобы автоматизировать как можно больше задач, которые приходится выполнять юристам.

Боуман считает, что в запуске бизнеса по продаже IT-продуктов Fasken (они предназначены главным образом другим юридическим фирмам) помогла его предыдущая работа в качестве инженера-программиста.

«Изначально у нас был IT-продукт, который для нас оказался очень эффективным, и мы сразу же увидели возможность его коммерциализации путем продажи за пределами фирмы», – говорит Питер Фельдберг, управляющий партнер Fasken.

Среди других компаний, которые создали самостоятельный бизнес из собственных техотделов – фирма Choice Hotels International Inc., предлагающая облачную систему бронирования для отелей, а также производитель электроники Celestica Inc., которая продает другим компаниям облачные услуги по управлению цепями поставок.

И хотя в целом подобная стратегия не нова – Amazon.com был обычным книжным интернет-магазином задолго до того, как стал технологическим гигантом – похоже, что сейчас это про-

исходит чаще, считает Найджел Фенвик, вице-президент и главный аналитик Forrester Research. Фенвик как раз курирует сегмент электронного бизнеса и консультирует специалистов по сбыту.

Ключевыми факторами, которые поспособствовали этому процессу, он называет быстрый рост индустрии облачных вычислений и расширение цифровых возможностей в целом. Именно это позволило ритейлерам, компаниям, работающим в области недвижимости, юридическим фирмам и игрокам из других отраслей создавать высококачественное специализированное программное обеспечение.

Но гарантий успеха нет, отмечает Джон Лавлок, вице-президент и аналитик исследовательской компании Gartner Inc. «Бизнес на технологиях требует определенного подхода к продажам, маркетингу и обороту денежных средств, то есть того, в чем у традиционных компаний может не быть опыта», – говорит он. Кроме того, Лавлок считает, что фирмам из нетехнологического сектора важно не «не терять го-

лову от того, что они разработали для собственных нужд что-то действительно стоящее», и не поддаваться на соблазн сразу же выпустить этот продукт на рынок.

По мнению Крейга Стефенсона, управляющего директора подразделения по информационным технологиям Korn Ferry в Северной Америке, самая главная ошибка, которую здесь допускают компании, – это недооценка уровня конкуренции со стороны таких гигантов, как Microsoft Corp., Oracle Corp. и т. д.

Тем не менее на сформировавшемся рынке крупные игроки в своих отраслях имеют преимущество, продавая технологии собственным клиентам.

Одна из крупнейших в мире компаний в области коммерческой недвижимости, чикагская Jones Lang LaSalle Inc. с годовой выручкой более \$16 млрд, еще весной объявила о своих планах по продаже мобильного приложения на базе ИИ, которое позволяет сотрудникам назначать встречи, находить коллег, бронировать конференц-зал, просматривать меню обеда и

пользоваться другими офисными услугами.

Приложение, которое должно быть выпущено в этом году, было создано с использованием данных о 500 тыс. сотрудников в офисах, расположенных на 554 млн квадратных футов недвижимости, находящейся под управлением JLL. Впрочем, приложением могут воспользоваться сотрудники совершенно любой компании, а не только тех, кто арендует офисы в зданиях JLL.

«Многие из наших клиентов пытаются создать собственные решения, но они не хотят превращаться в разработчиков программного обеспечения. Разрабатывая продукты, мы опираемся на их опыт, поэтому знаем болевые точки своих клиентов и можем предложить адекватные решения», – говорит Винай Гоель, глава отдела по разработке цифровых продуктов JLL. По данным самой компании, цифровые услуги и продукты ежегодно приносят JLL около \$100 млн прибыли.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Сюрприз для студента: зловреды в учебниках и рефератах



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

О том, что можно подцепить какую-нибудь пакость в попытках скачать популярный сериал или, скажем, чит для игры, мы неоднократно писали. Однако киберпреступники совсем не ограничиваются развлечениями. Если вы или ваши дети ищете что-то для дела, например для учебы, вы точно так же можете наткнуться на вирус. С началом учебного года это становится особенно актуально, ведь школьникам и студентам нужны учебники и другие информационные материалы, а они, к сожалению, не всегда доступны офлайн.

Скачал реферат — зловред в подарок

Мы решили узнать, как часто среди материалов, выложенных в свободный доступ, попадаются вредоносные. Для этого мы проверили, сколько заразы решения «Лаборатории Касперского» обнаружили в файлах со «школьными» и «студенческими» названиями – и не зря!

Как выяснилось, за последний учебный год киберпреступники, промышленящие на теме образования, пытались атаковать пользователей в общей сложности более 356 тыс. раз. Из них 233 тыс. случаев – это вредоносные рефераты, которые наши решения заблокировали на компьютерах 74 с лишним тысяч человек. Зловреды, замаскированные под учеб-

ники, ответственны за 122 тыс. атак. Установить их пытались 30 с лишним тысяч пользователей.

Самыми популярными среди школьников оказались вредоносные учебники по английскому: их хотели скачать 2080 человек. На втором месте – пособия по математике, которые чуть не заразили 1213 учащихся. Замыкает тройку самых опасных предметов литература – 870 потенциальных жертв.

Не обошли преступники вниманием и не самые востребованные предметы. Так, нам попались зловреды, притворявшиеся учебниками по естествознанию – их пытались скачать 18 пользователей – и по тем иностранным языкам, которые изучают далеко не во всех школах и вузах.

Какие зловреды распространяются под видом учебников и рефератов

Если в поисках материалов для учебы вы попадете на недобросовестный сайт и попытаетесь что-нибудь оттуда загрузить, на компьютере может оказаться практически что угодно. Однако некоторые вредоносные программы распространяют таким способом чаще других. Вот «горячая четверка» зловредов, которые чаще всего можно встретить под видом учебных материалов.

4-е место: загрузчик торрент-приложения MediaGet

Сайты с учебниками, пестрящие броскими кнопками «Скачать бесплатно», нередко подсовывают пользователям вместо документа, который они искали, загрузчик программы MediaGet. Это самый безобидный из сюрпризов, которые поджидают школьников и студентов на таких ресурсах. Этот загрузчик скачает

ненужный пользователю торрент-клиент.

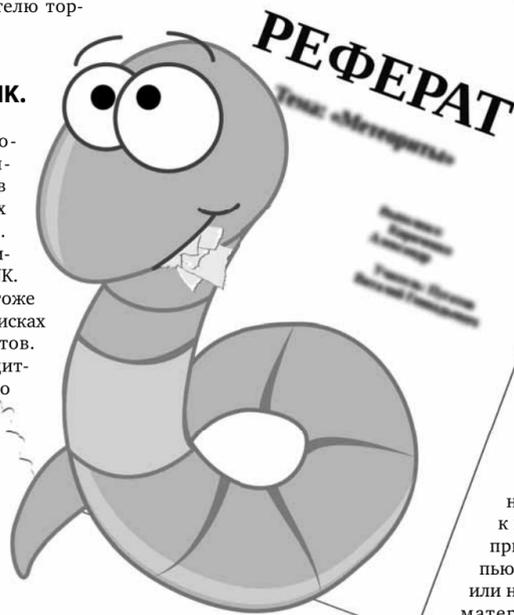
3-е место: загрузчик WinLNK.Agent.gen

Вредоносные программы любят прятаться в архивы – в упакованном виде их сложнее проверить. Так поступает, например, загрузчик WinLNK.Agent.gen, который тоже легко подцепить в поисках учебников и рефератов. Внутри архива находится ярлык текстового файла, который не только открывает сам документ, но и запускает прилагающиеся компоненты зловреда.

Они, в свою очередь, могут загрузить на устройство другую заразу. Как правило, майнеры, которые добывают для своих хозяев криптовалюту, используя ресурсы вашего устройства. В результате компьютер и интернет работают медленно, а счет за электричество может вырасти. Также это может быть adware, заваливающая вас рекламными предложениями, от которых нельзя отказаться. Кроме того, этот зловред может скачивать и более опасные программы.

2-е место: загрузчик вредоносных программ Win32.Agent.ifdx

Под видом учебника или реферата в формате DOC, DOCX или PDF частенько скрывается еще один загрузчик, уже совсем не безобидный. Несмотря на то, что он притворяется документом с соответствующей иконкой, на



самом деле это программа.

Причем при запуске она действительно открывает текстовый файл – чтобы усыпить бдительность жертвы. Однако основная ее задача – загружать на компьютер всякую гадость.

В последнее время зловред предпочитает все те же майнеры. Стоит помнить и о том, что приоритеты распространителей зловредов могут смениться. Ничто не мешает ему вместо майнеров начать скачивать шпионские программы, банковские трояны, вредоносные данные карт и аккаунтов в онлайн-банках и магазинах, или шифровальщики.

1-е место: школьный спам с червем Stalk

Заразиться можно и не посещая сомнительные сайты. Вредоносные учебники и рефераты

распространяют и спамеры. Такой способ любит, например, червь Worm.Win32.Stalk.a, которому уже немало лет. К нашему удивлению, он не просто до сих пор активен, но и занимает первую строчку по количеству атакованных пользователей среди зловредов, притворяющихся учебными материалами.

Попав на компьютер, Stalk проникает на все подключенные к нему устройства – например, на другие компьютеры в локальной сети или на флешку с учебными материалами. Это очень коварный ход, ведь потом вы, скорее всего, захотите распечатать реферат, а принтерные электроны попадут в сеть учебного заведения.

Впрочем, этого зловреду недостаточно. Чтобы захватить как можно больше систем, он попытается разослать себя по электронной почте вашим контактам – от вашего имени. Одноклассники или однокурсники с большой вероятностью решат, что ваше письмо безопасно, и откроют вредоносное приложение.

Естественно, Stalk опасен не только своей способностью распространяться по локальной сети и почте. Зловред может загружать на зараженное устройство другие сомнительные приложе-

ния, а также втихаря копировать и отправлять хозяевам, например, файлы с компьютера.

Скорее всего, причина успеха червя Stalk состоит в том, что в учебных заведениях в целом, и в принтерных в частности, часто используют устаревшие версии операционных систем и прочего программного обеспечения – это и позволяет червю до сих пор благоденствовать.

Как защититься от вредоносных «учебников» и «рефератов»

Как видите, поиск учебных материалов в интернете может привести к не очень приятным последствиям.

Чтобы избежать заражения:

- по возможности ищите нужные книги в офлайн- или онлайн-библиотеках;
- в любом случае всегда обращайтесь внимание, что за сайт предлагает скачать учебник. Не пользуйтесь сомнительными ресурсами, пестрящими мигающими кнопками «Скачать» или предлагающими сначала установить загрузчик;
- не используйте древние версии операционных систем и другого программного обеспечения, вовремя устанавливайте обновления;
- критически относитесь к вложениям в письмах, даже от знакомых. Если друг внезапно прислал реферат, который вы не просили, – это повод для подозрений;
- обращайте внимание на расширения файлов, которые вы скачиваете. Если вместо документа загрузился EXE-файл, лучше его не открывать;
- используйте надежное защитное решение, которое распознает не только описанные в тексте угрозы, но и многие другие – и не позволит навредить вашему компьютеру.

Потребители хотят быть ответственными

И это создает проблемы мировым ритейлерам

Тренд на покупку одежды секонд-хенд оказывает дополнительное давление на ритейлеров, которые и так в нелегком положении – с начала года в США на банкротство подали несколько игроков мирового уровня.

Кристина ДАУРЦЕВА

Винтаж снова в моде – такой вывод можно сделать из результатов ежегодного исследования консалтинговой компании Accenture, посвященного праздничному шопингу. Почти половина респондентов, участвовавших в опросе, заявили, что подумывают подарить подержанную одежду. Еще больше – 56% – сказали, что будут рады получить такие подарки сами.

Как отмечено в исследовании, покупатели теперь смотрят на углеродный след различных вариантов доставки. Половина участников опроса заявили, что из-за негативного воздействия на экологию экспресс-доставки, которая подразумевает использование самолетов, они постараются выбрать менее вредные для окружающей среды медленную доставку или покупку в магазине.

В исследовании Accenture отмечает тренд, который набирает все большую силу, и называет его «ответственной розничной торговлей». Быстрая мода, или одежда, которую надевают всего несколько раз, у западных потребителей больше не в почете.

Fast fashion

В Германии контейнеры для подержанной одежды установлены практически на каждом углу. День за днем эти контейнеры наполняются вещами, которые людям больше не нужны. Только представьте себе масштабы – полный контейнер каждый день.

Данная кампания помогает собирать гуманитарную помощь для стран с развивающейся экономикой, ненужные изделия отправляются в страны Африки и Азии. Но ситуация такова, что на сегодняшний день уже несколько государств Восточной Африки отказались от подобной помощи. Одежды слишком много.

В течение последних 15 лет продажи одежды по всему миру выросли вдвое, тогда как срок ее службы резко сократился до одного года в среднем. В то же время производство одежды наносит огромный ущерб окружающей среде, доля выбросов CO₂ от текстильной промышленности превышает в несколько раз показатели авиации и судоходства и составляет более миллиарда тонн. Мировой океан загрязняется микропластиком из текстильных волокон, в производстве используются токсичные химические вещества. По мнению эксперта Greenpeace Кристины Бродде, сегодня текстильная промышленность – главный фактор климатического кризиса. Защитники окружающей среды уверены, что повышение экологичности текстильного



Фото: Daniel Acker/Bloomberg News



Фото: Jeimah Moon/Bloomberg News



Фото: Stan Honda/Agence France-Press/Getty Images

Женщина фотографирует инсталляцию французского художника Кристиана Болтанского «Земля без человека», состоящую из 30 тонн выброшенной одежды, на выставке в Нью-Йорке в мае 2010 года.

производства автоматически увеличит цену изделий, а это, в свою очередь, будет способствовать спаду покупательской истерии. Как минимум семь мировых брендов, среди которых H & M, Zara и Adidas, уже объявили о замене вредных веществ, применяемые при производстве одежды, нейтральными.

Быстрая мода – fast fashion, вину которой вменяют сегодняшнюю ситуацию, появилась в конце 80-х годов XX века. Суть этого направления – максимально

использовать меняющиеся вкусы потребителей и в короткие сроки производить новый продукт. Бренды, придерживающиеся данной концепции, делают несколько смен коллекций за сезон в своих магазинах, а маркетологи убеждают покупателей в том, что им необходимо вновь обновить гардероб.

Лидеры быстрой моды – такие крупные компании, как H & M, Forever 21, Inditex Group (бренды Zara, Bershka, Stradivarius). Первенство в использовании

этого подхода принадлежит Zara. Именно благодаря fast fashion самый успешный владелец бренда Амансио Ортега, входящий в число богатейших людей мира.

Модные протесты и банкротства

Лондонская неделя моды, которая состоялась в сентябре 2019-го, уже вошла в историю как неделя моды и протестов. Среди тех, кто активно протестовал, было движение Extinction Rebellion («Бунт вымирания»), его представители сначала призывали бойкотировать мероприятия, а затем устроили масштабные акции протеста. Участники движения уверены, что производство одежды наносит серьезный вред окружающей среде, а череда модных показов подстегивает гигантов быстрой моды на создание новых коллекций.

Все показы Лондонской недели моды прошли по расписанию, но в том, что вектор потребления меняется, сомнений уже не остается. Ответственное потребление – один из факторов, оказывающих давление на крупнейших fashion-ритейлеров, которые и так теряют позиции из-за меняющихся покупательских привычек. Например, уход клиентов в онлайн привлек к тому, что доля импульсных покупок значительно сократилась.

По данным The Wall Street Journal, которые ссылаются на отчет BDO USA LLP, в 2019 году в США значительно ускорились темпы банкротств и закрытий магазинов по сравнению с пре-



Фото: John Nguyen/Zuma Press

дыдущим годом. Отчасти в этом виноват крайне слабый предпраздничный сезон покупок и слабый курортный сезон 2018 года, что в совокупности привело к самым низким показателям розничных продаж с декабря 2009 года.

С начала 2019 года более 20 крупных ритейлеров, владеющих более чем 25 магазинами, объявили о банкротстве. По оценкам BDO, в этом году ритейлеры закроют как минимум 7 тыс. магазинов. Чтобы сократить расходы, ритейлеры отказываются от своих флагманских магазинов и берут в аренду торговые точки меньших размеров в популярных локациях.

Процедура банкротства в большинстве случаев коснулась компаний, которые придерживаются традиционной схемы онлайн-продаж в среднем ценовом сегменте. Компании просто не успели адаптироваться под изменяющиеся условия потребления.

Розничные сети, заявившие о банкротстве и сокращениях площадей в последнее время:

Aerosoles – это компания из Нью-Джерси, занимающаяся производством обуви. Процедура банкротства начата еще в 2017 году. До сих пор не ясно, какие именно из 88 магазинов будут закрыты.

American Apparel – американский бренд одежды закрыл все магазины в США в 2017 году после банкротства. Интеллектуальная собственность бренда была приобретена канадской компанией Gildan Activewear за \$88 млн.

BCBG – основанный в Лос-Анджелесе бренд, торгующий вечерними и коктейльными платьями, объявил о банкротстве в 2017 году. Были закрыты 118 магазинов по всей стране.

Michael Kors – ритейлер заявил о существенном падении продаж и необходимости закрыть 125 магазинов в попытке адаптироваться к электронной коммерции.

Topshop – британская компания планирует закрыть все свои магазины в США после того, как ее материнская компания Arcadia Group объявила о банкротстве.

Gymboree – процесс банкротства начал в январе 2019 года. В планах закрыть большую часть из 900 магазинов, работающих под брендами Gymboree, Janie and Jack и Crazy 8.

Forever 21

Самое громкое среди последних банкротств в США – банкротство крупнейшего ритейлера, использующего как раз концепцию fast fashion – Forever 21. Когда-то бренд присутствовал во всех масштабных торговых центрах страны. Но, как и многие, не выдержал конкуренции с электронной коммерцией и измененных привычек покупателей. Во всяком случае, такие причины озвучило руководство компании.

Начав процедуру банкротства, Forever 21 планирует рекапитализировать бизнес и избавиться от большей части убыточных магазинов. Компания прекратит свою деятельность в 40 странах, включая Канаду и Японию. В Соединенных Штатах будет закрыто 178 магазинов, оставшиеся продолжат работу. Также останутся магазины в Латинской Америке.

The Wall Street Journal напоминает, что Forever 21 специализируется на продаже недорогой одежды – средняя цена топа, например, \$5, платье – \$20.

Бренд, предлагающий цены значительно ниже, чем в Topshop, Arcadia Group Ltd. и Zara Inditex SA, всегда пользовался большой популярностью, так как давал возможность выбрать одежду из огромного количества предложений на любой вкус.

Когда после кризиса 2008 года по индустрии прокатилась волна банкротств, Forever 21 только увеличивал свои площади, захватывая все большие помещения, и для того, чтобы в полной мере заполнить их, начал развивать категории мужской одежды, одежды «плюс сайз», белья и аксессуаров. С 2014 по 2018 год количество локаций бренда выросло на 320 точек, включая гигантское двухэтажное помещение площадью более 7 тыс. кв. м в Danbury Fair Mall, в Коннектикуте.

При том колоссальном объеме, на который замахнулась сеть, было очень сложно поддерживать свежим и неповторяющимся дизайн. Одежда становилась скучной. К 2018 году ситуация стала стремительно ухудшаться, и компания объявила о значительном уменьшении трафика. Магазины в Канаде, США и Европе теряли в среднем \$10 млн в месяц в течение года. По состоянию на июль 2019 года мировые продажи упали на \$1 млрд за 12 месяцев.

Что у нас?

Грозит ли закрытие магазинов от крупных ритейлеров казахстанскому fashion-рынку? Вряд ли. Большинство из попавших в список банкротств даже не представлены на отечественном рынке. Бренды, пользующиеся наибольшим трафиком в торговых центрах, в свете последних событий приняли активную экологически ответственную позицию и наверняка свои обещания исполнят. Это своего рода гарантия того, что развитие компаний, среди которых Zara, H & M, Adidas, будет продолжаться.

И хотя тренд ответственного потребления в Казахстане пока влияет на ничтожно малое число покупателей – в массе своей ответственные клиенты fashion-ритейла остаются приверженцами быстрой моды – ритейлеры уже используют ответственные практики и на нашем рынке. Бренд H & M, например, практикует в своих магазинах боксы для сбора старой одежды, мотивируя покупателя принести вещи на переработку и получить за это скидку. Программу по переработке бренд запустил в 2013 году. «Не дайте моде превратиться в мусор. Неважно, насколько изношены или потрепаны вещи. У них все равно есть шанс на новую жизнь», – заявляет H & M на официальном сайте.

Такую же систему планирует внедрить со следующего года группа Inditex.



Фото: Levine Roberts/Newscom/Zuma Press



Студенты Северо-Восточного университета в Бостоне на занятии «Велеречивый спикер».

«Боже, что здесь происходит?»: зачем курсы импровизации студентам, которые обучаются компьютерным технологиям

Прежде, чем получить диплом, студентам-ай-тишникам Северо-Восточного университета США придется проявить свои творческие способности.

Sara CASTELLANOS,
THE WALL STREET JOURNAL

Получить степень по компьютерным наукам в Северо-Восточном университете – серьезная задача. Но ни теория вычислений, ни объектно-ориентированный дизайн не вызвали у студента **Коллина Маллони** таких затруднений, как совсем другой предмет. «Я откладывал его до последнего», – говорит Маллони, который весной получил диплом об окончании университета по специальности «Информатика и математика». На занятиях по этому ужасному предмету он имитировал звуки, которые издают слоны, танцевал в стиле Майкла Джексона, а также был вынужден ворчать перед сокурсниками, играя роль викинга, плывущего на весельной лодке.

Как и все будущие специалисты-компьютерщики Северо-Восточного университета, Маллони был обязан прослушать курс по театральному мастерству и импровизации. И, как и другие, он признается, что боялся этих занятий.

Большинство программистов утверждает, что им проще работать, сидя перед монитором компьютера, чем общаться с кем-то лицом к лицу. Другие просто не любят привлекать к

себе внимание. На занятиях по импровизации «Велеречивый спикер» будущие специалисты по информатике не только знакомятся со сверстниками, но и работают в группах и поочередно становятся центром всеобщего внимания.

В рамках курса предусмотрены публичные выступления – причем по темам, которые с технологиями вовсе не связаны. Например, нужно поделиться с аудиторией семейными рецептами. Еще студенты учатся уверенно произносить откровенную тарабарщину, вроде «бутуга дубука манала футуса».

По словам президента университета **Джозефа Э. Ауна**, эти занятия являются способом защитить специалистов-компьютерщиков от превращения в «роботов» и помогают студентам приобрести уникальные человеческие навыки. В эпоху искусственного интеллекта такие качества, как эмпатия, креативность и командная работа обеспечивают молодым людям конкурентное преимущество перед машинами, считает Аун, который написал книгу на эту тему.

Впрочем, не все были согласны с тем, что это хорошая идея. «Когда в 2016 году занятия стали обязательными для всех, мы видели много истерик и стенаний», – рассказывает **Карла Э. Бродли**, декан колледжа компьютерных наук **Khoury**.

Один из студентов, **Зак Лоуэн**, отложил прохождение курса на последний выпускной год. В первый же день занятий ему пришлось изображать, будто он

катается на коньках, а затем идет по горячему песку. «На самом деле у меня в голове была лишь одна мысль: «Боже, что здесь происходит?»», – рассказывает он.

Лоуэн не испытывал страха перед подмостками, когда играл сцену сговора между враждующими наркокартелями, однако чувствовал себя скованно перед объективом видеокамеры во время имитации интервью. «Я не был уверен, куда именно мне нужно смотреть, а профессор спросил меня о том, кто лучше всего знает мои слабые места», – вспоминает Лоуэн.



Преподаватель Саманта Рихерт на занятиях «Велеречивый спикер» со студентами Северо-Восточного университета в Бостоне.

Учащаяся младших курсов **Кейтлин Ван**, как она сама говорит, любит все планировать заранее, поэтому любая импровизация ее пугает: «Я не знаю, что произойдет, что я скажу или



Брайан Уинер (слева) и Эдвин Каурт во время урока по импровизации в Северо-Восточном университете в Бостоне.

плечи назад, вытягивает грудь и равномерно распределяет вес собственного тела. Во время выступления она медленно ходит из стороны в сторону, привлекая внимание аудитории. И теперь Сибер говорит: «Я не знаю ни одного инженера-программиста, который был бы избавлен от необходимости делать презентации».

Дани Калаччи, который посещал занятия в 2016 году, сегодня является соучредителем технологического стартапа **Riff Learning Inc.** По его словам, сама абсурдность заданий на этих занятиях помогла студентам стать сплоченными. В частности, в рамках одного такого задания требовалось, чтобы Калаччи помог сокурснику растянуться и встать прямо. «Мне действительно понравилось участвовать в этом», – отмечает он.

Многие специалисты сходятся во мнении, что занятия по импровизации способны улучшить навыки командной работы и общения, необходимые для установления контакта с другими людьми. Ведь сегодня многие программные приложения создаются небольшими группами специалистов, в которых задействованы инженеры, копирайтеры и дизайнеры.

Занятия по импровизации в Северо-Восточном университете проводят профессора с театральным прошлым. На сегодня курс прослушали почти 800 специалистов по компьютерным наукам, и лишь немногие решили отказаться от него. Как правило, в комнате для занятий всего несколько стульев или столов. В один из дней студенты могут

делать какие-то постановки по ролям, в другой – просто разбрасывать воображаемые предметы. На одном из занятий студенты должны были смотреть в глаза друг другу в течение 60 секунд. Тот, кто не выдерживал и начинал смеяться, должен был начать все с самого начала.

В рамках другого задания нужно было рассказать какую-нибудь шутку и рассмешить других. По словам **Бреннана Киннела**, он рассказал анекдот о пиве, короле и львах. Однако итог оказался «наихудшим из всех возможных вариантов» – никто даже не улыбнулся. «Шутки всех остальных, по крайней мере, вызвали легкие смешки», – вздыхает Киннел, который закончил обучение в этом году и надеется добиться большего успеха в качестве веб-разработчика.

Кэтрин Маклин пришла на занятия в скептическом настроении. «Это стереотип, в который мы верим сами – что программисты неразговорчивы, все сплошные ботаники и поголовно носят толстовки», – говорит она. Однако со временем Маклин научилась использовать силу и тембр своего голоса, а также стала испытывать меньше дискомфорта, обсуждая темы, в которых не является экспертом. К примеру, ей пришлось участвовать в дискуссии, доказывая важность знаков зодиака, что для любого программиста непременная задача. «Конечно же, было бы намного хуже, если бы в этот момент никто не смеялся», – признается она.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.



Кэтрин Маклин (слева) и Эрик Гифт готовятся к импровизации на занятиях в Северо-Восточном университете в Бостоне.

LIFESTYLE



Еще раз о любви

Сегодня, 10 октября, на казахстанские экраны выходит продюсерский проект Гульнур Мамасариповой – романтическая комедия «Я люблю тебя», снятая Ернармом Нургалиевым. Несмотря на симпатичный и многообещающий трейлер, картина вряд ли сможет выйти за пределы очередной попытки снять казахстанский фильм о любви».

Айша АМИРХАН

Ошибки в ленте все те же, что и в большинстве отечественных ромкомов: схематичный сюжет, незаметная сценарная работа, слабо прописанные герои (особенно это замечание касается героини), отсутствие химии между актерами, шаблонность (после наших фильмов складывается ощущение, что в Казахстане просто парню можно заработать только на боях без правил или же на развозке воды) и заимствованные, а потому чужие для нашего зрителя образы из иностранных фильмов (понимающий и поддерживающий дочь отец семейства, которого играет Берик Айтжанов, – пример казахского отца, которого не существует в природе).

Любовь на экране отечественные сценаристы опять представляют поверхностно – это улыбки, объятия, вылазки в горы и прогулки по достопримечательностям Алматы. Новая картина Ернара Нургалиева страдает теми же болезнями, что и его предыдущий фильм – мелодрама «Станция судьбы» с Аскармом Ильясовым. Там превосходный исполнитель мужской роли,

интересное начало, затянутая середина и вялый финал.

Итак, синопсис «Я люблю тебя»: молодая певица Сара (ее сыграла экс-солистка «Лашын» и «КешYOU» Сара Амангельды) – самый главный проект своей мамы, известного продюсера (роль бизнес-леди, очень похожей на Баян Алагузову, досталась дебютантке Айнуру Копбасаровой). Благодаря матери у девушки есть все и в то же время нет ничего – даже личной жизни, ее контролируют на каждом шагу. Когда Сара, вдруг взбунтовавшись, уходит из ночного клуба после выступления одна и чуть не нарывается на неприятности, ее спасает молодой человек (Жандос Айбасов). Отправив в нокаут обидчиков одним махом, Бек – так зовут героя – считает, что, как минимум, заслужил номер телефона незнакомки. Но Сара так не думает. Но они опять случайно сталкиваются – Бек привез бутылку воды в офис, и девушка решает, что это знак.

Молодые люди начинают встречаться, но в дело вмешивается мать Сары. Она запрещает парню видеться с дочкой, и влюбленные, как это бывает у казахстанских сценаристов, тут же расстаются. Любовь, в конце концов, побеждает, а кейс сценарных ошибок в отечественном кино пополняется еще одним делом.

Молодые люди начинают встречаться, но в дело вмешивается мать Сары. Она запрещает парню видеться с дочкой, и влюбленные, как это бывает у казахстанских сценаристов, тут же расстаются. Любовь, в конце концов, побеждает, а кейс сценарных ошибок в отечественном кино пополняется еще одним делом.

Молодые люди начинают встречаться, но в дело вмешивается мать Сары. Она запрещает парню видеться с дочкой, и влюбленные, как это бывает у казахстанских сценаристов, тут же расстаются. Любовь, в конце концов, побеждает, а кейс сценарных ошибок в отечественном кино пополняется еще одним делом.

Гульнур Мамасарипова призналась, что претендентка на женскую роль не рассматривала – в фильме снялась ее дочь Сара, и эту картину она сделала специально для нее. Такая честность подкупает, но не спасает. После выхода картины поклонников у девушки вряд ли станет существенно больше, а вот у исполнителя мужской роли Жандоса Айбасова аудитория фанатов наверняка подрастет. Именно на его обаянии и держится вся картина – в женскую аудиторию он попадает даже лучше, чем в своих экранных соперников в октагоне.

Экранный образ Жандоса в «Я люблю тебя» получился достаточно живым и будто бы даже имеет общие черты с ним настоящим – к примеру, Бек зарабатывает на жизнь опасными боями (Жандос увлекается боксом, имеет спортивные заслуги и вполне мог стать профессиональным спортсменом), он легко может отправить обидчика в нокаут (благодаря опять-таки спортивным привычкам) и имеет похожие увлечения, например, любит лошадей (Айбасов с недавних пор не только актер, но и каскадер знаменитой группы Nomad Stunts и много времени проводит на ипподроме).

Только вот одного удачного образа теперь недостаточно, и если фильм Сакена Жолдаса «Она и она» с участием Жандоса, очень похожий на корейский ромком «Дрянная девчонка», стал в 2013 году хитом, то сейчас зритель требовательнее. Так что новый фильм интересен разве что как социологическое исследование, ведь это своего рода портрет молодого казахского мужчины: решительного, брутального, драчливого и даже опасного, но хорошего.

Сторителлинг, digital-инструменты и вековые традиции

> стр. 1

По эскизу одного из таких студентов, 26-летнего Луи Дубрейля, был сделан серебряный сосуд, съемная основа которого одновременно может быть крышкой, а внутренняя позолота создает впечатление, что напиток внутри бокала уже есть. «Это микс традиций серебряной мастерской и современного взгляда перспективного молодого дизайнера», – говорит Люк Деламбр, генеральный директор Puiforget.

Хрустальный Haute Couture

Новый опыт от Дома хрустала Saint-Louis, чья история началась еще в XVI веке, связан с кастомизацией и новыми технологиями. В приложении – конструкторе хрустальных люстр можно собрать именно тот вариант, который нравится клиенту: выбрать высоту и цвет основы люстры, количество ламп на ней – от 8 до 48, цвет и форму плафонов или абажуров, декоративных элементов. В коллекции Royal

рассказывает: «Классические люстры спускаются каскадами вниз, а мы придумали вариант горизонтальный, высотой всего 85 сантиметров, под современные апартаменты». Жером де Лаверньоль рекомендует не бояться сочетать современный интерьер с классическими элементами, такими, как хрустальные люстры. «Миксуйте и дополняйте», – советует он.

Сам бренд тоже активно миксует традиции и инновации, то есть классические техники и ноу-хау и современный подход. Несколько лет назад де Лаверньоль пригласил дизайнера Кики ван Эйк, чтобы создать коллекцию напольных и настольных ламп и бра. Кики сразу пришла с набросками, но глава Saint-Louis отказался даже смотреть их. «Я сказал, что хочу, чтобы сначала дизайнер провела какое-то время на фабрике, чтобы вдохнуть атмосферу, посмотреть на людей, сходить в музей, чтобы понять идею Saint-Louis. Тогда можно создать что-то новое и не потерять подлинность бренда», – объясняет он. На фабрике Кики увидела работу пресс-форм и была так впечатлена, что решила воспроизвести ее в лампе. Де Лаверньоль не поверил, но Кики ван Эйк действительно создала потрясающую коллекцию Matrice, форма ламп в которой похожа на одну из пресс-форм. Настольная лампа из этой коллекции стоит около \$11 тыс.

Инвестиции во вкус жизни

«Он может быть разбит, но если вы его не разобьете, то он будет совершенно таким же 20 лет спустя», – де Лаверньоль держит в руках бокал из коллекции Toppu, которую бренд регулярно повторяет с 1928 года. – Но эти бокалы созданы не для того, чтобы стоять в шкафу, а чтобы наслаждаться вином, используйте их в повседневной жизни», – продолжает он.

Предметы из коллекции Saint-Louis и Puiforget стирают грани между функциональностью и искусством, но главы этих брендов настаивают – не храните их для особых случаев. «Не мешайте себе быть счастливым и использовать все это в повседневной жизни, когда проводите свое свободное время со своей



Жером де Лаверньоль, президент Дома хрустала Saint-Louis.

История Puiforget началась в Париже в 1820 году с семейной мастерской, где изготавливали тогда только высококлассные серебряные ножи. Во второй половине XIX века дочь владельца мастерской вышла замуж за Луи-Виктора Табура, который взял фамилию супруги – для того времени поступок экстраординарный. По инициативе Луи-Виктора в мастерской начался выпуск копий антикварной серебряной посуды и предметов быта XVII–XVIII веков. Эти изделия оказались настолько популярны, что логотипом Puiforget был выбран золотой кубок XVII века, когда-то принадлежавший Анне Австрийской, матери Людовика XIV.

Сын Луи, Жан Пьюфорка, стал художником – он известен как скульптор, и как график. У Жана был совершенно другой взгляд на то, какими должны быть изделия дома Puiforget. Благодаря ему появились коллекции в стиле ар-деко, которые до сих пор выглядят ультрасовременно. «Это нарисовано в 1925 году, но абсолютно современно, графично и релевантно сегодняшнему дню, хотя создано 100 лет назад в Париже», – Люк Деламбр показывает тарелки, рисунками на которых служит графика Жана Пьюфорка. Если присмотреться, то можно понять, что художник вписал в круг буквы латинского алфавита. Было создано 1200 таких комбинаций – Puiforget пока использовал для декора посуды только шесть из них. В следующем году, обещает Деламбр, на тарелках появятся новые варианты графики Жана Пьюфорка.

У Puiforget сегодня три направления – королевская посуда эпохи Просвещения, стиль начала XX века, работать в котором компания начала благодаря Жану Пьюфорка, и современный стиль. В последнем классический бренд не боится экспериментировать, и коньячный бокал XXI века – не единственный тому пример. В одной из коллекций дегустационных бокалов для вина, созданной в коллаборации с известным сомелье Энрико Бернардо, Puiforget отказался от ножки. Такое решение пришлось после того, как Бернардо поделился наблюдениями – гости чаще берут бокал за основание чаши, чем за ножку. «Это не просто продукт, это новый опыт», – резюмирует Деламбр, демонстрируя новаторский бокал от английского дизайнера Майкла Анастасиадеса.



Настольная лампа Matrice, сделанная для Saint-Louis дизайнером Кики ван Эйк, весит 12,5 кг.

можно собрать на выбор до 15 тыс. вариантов люстр. Впишется ли готовая модель в интерьер конкретной квартиры, можно оценить, просто загрузив фотографию помещения. «Клиенты хотят создавать и декорировать свое жилище сами, они хотят иметь свою собственную люстру», – говорит Жером де Лаверньоль, президент французского Дома хрустала Saint-Louis. В случаях, когда приложение не справляется, за дело берутся дизайнеры. Saint-Louis выполнил заказ от клиентки из России, ко-



Люк Деламбр, генеральный директор Puiforget.



Копия супницы Людовика XIV, на создание которой ушло более 7 кг серебра.

торой все варианты из каталога показались слишком маленькими. Три дня дизайнеры рисовали эскизы – и создали модель, которая понравилась заказчице и подошла под интерьер помещения с потолками 15-метровой высоты. Люстра для большого дома получилась немаленькой – весом 2,5 тонны, длиной 9 метров и с 220 лампами.

Президент Saint-Louis – сторонник эклектики. Продолжая тему домашнего освещения, он

семьей и друзьями, готовите еду или обедаете. Конечно, когда вы покупаете серебряную посуду, вы покупаете не только для себя. Она останется вашим детям, а потом перейдет следующим поколениям. Но все равно это больше про семейные традиции, чем про инвестиции», – говорит Люк Деламбр. В сентябре Puiforget анонсировали выпуск солонки и перечницы для кухни – направление кухонных приборов серебряный бренд считает перспективным, ведь их клиенты все чаще убирают стену между гостиной, где накрывается обед, и помещением, где его готовят. Люк Деламбр напоминает: «Серебро темнеет, если им не пользоваться».

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:
МАХИНАЦИИ НА ГРАНИЦЕ

стр. 15

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
ЧТО МЕШАЕТ ГАЗИФИКАЦИИ
НЕКОТОРЫХ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА?

стр. 16

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:
КРУПНЫЙ МОРСКОЙ НЕФТЯНОЙ
ПРОЕКТ НА ГРАНИ СРЫВА

стр. 22

АКТУАЛЬНО:
ФЕРМЕРЫ НЕДОВОЛЬНЫ
МИНФИНОМ

стр. 23

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Почему не стоит переезжать в Нур-Султан



Фото: Alexey Revnev

Вице-премьер РК Бердибек Сапарбаев в кулуарах мажилиса рассказал, почему каждый житель страны стремится жить в столице и при каких обстоятельствах не стоит переезжать в Нур-Султан.

Мадина МАМЫРХАНОВА

«Каждый хочет жить в столице. Каждый хочет, чтобы его дети учились в вузах страны, которые есть в Нур-Султане», – сказал Сапарбаев, отвечая на вопрос журналистов о том, почему казахстанцы всеми способами пытаются перебраться в главный город страны.

Но, по мнению чиновника, Нур-Султан не резиновый, и, чтобы из-за бесконтрольной внутренней миграции не возникли трудности с жильем, сетью образования, здравоохранения, инфраструктурные проблемы, необходимо проводить соответствующую разъяснительную работу среди населения.

«Это, конечно, право каждого гражданина (переехать в столицу. – «Курсив»). Но мы должны регулировать этот вопрос за счет решения тех вопросов, о которых я говорил», – добавил вице-премьер.

Он также напомнил о программе развития регионов, где решается вопрос обеспечения граждан жильем, строительства дорог и самой инфраструктуры.

«Может, в отдаленных населенных пунктах эти вопросы не решаются, но вы знаете, что есть специальная программа, которая разработана в соответствии с поручениями Елбасы, которая называется «Ауыл ел бесиги». Вот на основании этой программы создаются инфраструктуры, определено около 3000 населенных пунктов, где будут созданы условия», – заметил Сапарбаев.

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



2 000030320111 3 8019

На крыльях Гермеса

Казахстан оказался в одном ряду со странами с самыми высокими коммерческими и финансовыми рисками

Представители Германии вновь напомнили бизнес-сообществу РК об открытии лимита по страховому покрытию. Об этом упоминалось в рамках состоявшейся в Алматы 21-й встречи немецких и казахстанских компаний и политических партнеров.

Мадия ТОРЕБАЕВА, Алматы

Делайте свое

Участники мероприятия «21-й День немецкого бизнеса в Казахстане» уверены в том, что в РК уже в ближайшем будущем произойдут кардинальные изменения во всех отраслях экономики страны. Но для этого, по мнению представителей немецкой стороны, казахстанцам и правительству страны потребуется приложить максимум усилий.

В частности, с точки зрения главы Фонда Конрада Аденауэра в Казахстане Томаса Хелма, крайне неправильно ориентироваться лишь на сырьевой сектор, и в частности на нефтяные запасы, которые, по последним данным, транснациональной нефтяной компанией British Petroleum оцениваются в 30 млрд баррелей.

В своем выступлении Томас Хелм напомнил, что в Казахстане зарегистрированы и работают в разных сферах 250 немецких компаний, но их число может увеличиться. Особенно если учесть открывающиеся новые



С точки зрения Томаса Хелма, Казахстану пора разрабатывать, производить и реализовывать свои продукты, а не заниматься перепродажей чужих товаров.

возможности в рамках кредитной линии Euler Hermes.

К слову, компания Euler Hermes относится к числу крупнейших игроков мирового рынка по страхованию риска неплатежа, поддержке экспорта высокотехнологичных товаров

и услуг, долгосрочное кредитование которого невозможно без страхования.

«Это очень положительный момент. Может быть, при интенсивном сотрудничестве с Германией нам предоставляется возможность развивать новую, современную экономическую модель. Это означает, что Казахстан должен разрабатывать, производить свои продукты и продавать их. Это очень важный момент, потому что только продажи товаров, которые были произведены где-то в Китае, недостаточно для развитой экономики», – утверждает г-н Хелм.

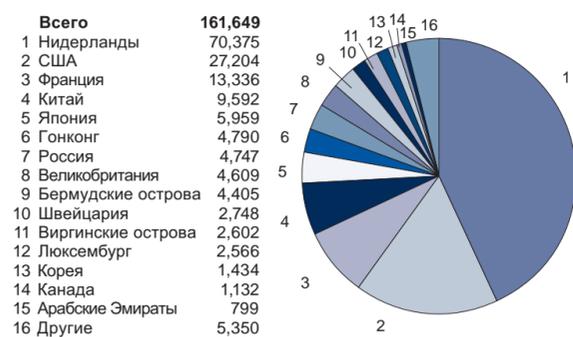
Он обратил внимание на то, что в Казахстане продается много товаров, произведенных не в республике. И одним из положительных моментов, которые могли бы изменить ситуацию, с точки зрения немецкого эксперта, является Индустрия 4.0. «Здесь важно понимать, что речь идет не только о промышленных процессах, а о взаимодействии между компаниями и потребителями, то есть о совершенно новых структурах. Все взаимосвязано, и в результате именно потребитель имеет большее влияние на то, какие продукты будут производиться, когда и где они будут производиться. Казахстан не создает, не разрабатывает собственную продукцию, а осуществляет только сделки по продаже, тогда в конечном итоге вы являетесь только поставщиком чьей-то продукции», – подчеркнул Томас Хелм.

Euler Hermes поможет

Вкратце напомним, в июне 2019 года глава крупного международного экспортно-страхового агентства Euler Hermes Инго Юнкер и председатель правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

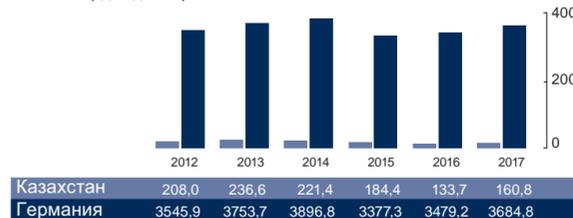
О перспективах заключенного соглашения говорят не только немецкие эксперты, но и казахстанские политики. «То, что удалось вновь сделать по линии Euler Hermes, для меня большая радость, потому что девять лет назад, только ленивый на каждом

Чистый запас прямых иностранных инвестиций в РК на 01.01.2018 (в миллионах долларов США)



Источник: Центральный банк ФРГ

ВВП по рыночным ценам (в миллиардах долларов США)



Источник: Международный валютный фонд



Анализ страновых рисков Euler Hermes предназначен для оценки риска неплатежа со стороны компаний в той или иной стране.

Айдар Арифханов подписали рамочное соглашение по открытию для Казахстана лимита на страховое покрытие экспортных операций Германии в размере 1 млрд евро. Предполагается, что это позволит привлечь немецкие инвестиции в экономику РК, а также открыть новые возможности для совместной работы казахстанского бизнеса и банков не только с ФРГ, но и со странами всего Европейского союза.

углу не бил нас по тому делу. Я рад, что проблема общими усилиями наконец разрешилась и Hermes открыл нам линию в 1 млрд евро, для начала. Ну так давайте. Проекты нужны! Сняты барьеры. Для меня лично это знаковое событие», – отметил депутат парламента РК, председатель ОФ «Ассоциация немецких казахстанцев «Возрождение» Альберт Рау.

стр. 19 >

Читателям **КУРСИВ** подписка на электронную версию THE WALL STREET JOURNAL. – по цене \$150 (скидка 37%)

подписка по выгодной цене

kursiv.kz | +7 (727) 346 84 41 | +7 (702) 920 36 76

Куда уходят миллиарды?

Депутаты сената РК совместно со Счетным комитетом проработают вопрос внесения в КоАП административного штрафа в отношении чиновников за неэффективное использование бюджетных средств. По их мнению, административное наказание должно быть соразмерным нанесенному ущербу, а не носить формальный характер.

Тамара СУХОМЛИНОВА, Атырау

В поиске ответственных

Выступивший в сенате РК на заседании совета по совершенствованию бюджетного законодательства 2 октября министр национальной экономики **Руслан Даленов** затронул вопрос неэффективности расходов бюджетных средств, выделяемых по госпрограммам. По его информации, по десяти госпрограммам, реализуемым в период с 2011 по 2018 годы, было освоено 9 трлн тенге, однако 608 млрд было освоено неэффективно.

Презентуя депутатам «Дорожную карту по реформированию бюджетного процесса», глава Минэкономики озвучил предложение о внесении поправок в постановление о системе госпланирования. В частности, они затрагивают оценку социально-экономического эффекта реализуемых программ, анализ реализации предыдущих программ, а также проведение внеплановой оценки госпрограмм.

Кроме этого предлагается внедрение встречных обязательств для представителей бизнес-среды, получающих господдержку.

Также было предложено возлагать на чиновников ответственность за неэффективную деятельность на предыдущих должностях независимо от смены места работы.

К слову, в июне этого года в ходе пленарного заседания мажилиса парламента РК по отчету правительства об исполнении республиканского бюджета за 2018 год председатель Счетного комитета **Наталья Годунова** отметила: в результате некачественных бюджетных решений неэффективные расходы составили 138 млрд тенге. При этом, по ее информации, к дисциплинарной ответственности привлечены 224 работника, руководителей среди них всего 9%.

Г-жа Годунова тогда в своем выступлении отметила необходимость введения обязательной ответственности должностных лиц за финансовые нарушения, неэффективное планирование и использование бюджетных средств.

Другое замечание главы Счетного комитета касалось оптимизации сметной стоимости строящихся объектов на бюджетные средства. По данным Натальи Годуновой, из разработанных и прошедших экспертизу ПСД реализуется только 32%. Остальная часть ПСД остается невостребованной, а со временем и вовсе признается устаревшей, что впоследствии влечет внесение корректировок и проведение повторной экспертизы. А это выделение дополнительных средств.

Предложения Счетного комитета довольно актуальны, если говорить о долгостроях, зависшей на неопределенное время реализации проектов и внесении корректировок в ранее утвержденные проекты, которых, надо признать, немало во всех регионах Казахстана.

Учебные центры от Минобразования

Так, настоящий коррупционный скандал разразился в Усть-Каменогорске в ходе строительства межрегионального центра по подготовке и переподготовке кадров для машиностроительной отрасли на 700 учебных мест. Сдача учебного центра была намечена на декабрь 2013 года. Министерством образования и науки на возведение объекта подрядной организации «ЗАК Сервис» было перечислено 2,9 млрд тенге. Однако еще на этапе строительства стало известно, что возведение центра производится с серьезными нарушениями. В результате вице-министр МОН РК **Саят Шаяхметов**, директор ТОО «Дирекция строящихся объектов образования и науки РК» **Александр Пак** и генеральный директор подрядной компании «ЗАК Сервис» **Алексей Тутубалин** оказались на скамье подсудимых. В суде была доказана растрата бюджетных средств в размере 917 млн тенге из выделенных на строительство учебного комплекса 2,9 млрд. Фигуранты этого уголовного дела получили наказание в виде лишения свободы на сроки от 7 до 7,5 лет.

Между тем недостроенный центр несколько лет находился практически в бесхозном состоянии. В январе 2018 года объект был передан на баланс отдела строительства города Усть-Каменогорска.

Все эти годы вопрос с завершением строительства учебного центра остается открытым. И только в этом году дело, похоже, двинулось с мертвой точки.

В начале 2019 года усть-каменогорский отдел строитель-

ства провел открытый конкурс по определению подрядчика на проведение технического обследования для завершения строительства межрегионального учебного центра. Победителем конкурса госзакупок стало ТОО «MostStroiRemont». Стоимость – проведения техобследования 30,5 млн тенге. Во сколько обойдется бюджету завершение этого долгоиграющего проекта для местной казны, станет ясно по окончании техобследования. Каким образом городские власти будут эксплуатировать объект, доставшийся им от Минобразования, в случае завершения его строительства, пока неизвестно.

Не все гладко вышло и со строительством межрегионального учебного центра по подготовке кадров для топливно-энергетической отрасли на 700 учебных мест в Экибастуе Павлодарской области. Проект также реализовывался Министерством образования. Строительство центра стоимостью 4,5 млрд тенге началось в 2009 году. Сдача проекта была запланирована на 2011 год, потом сроки сдвинулись на 2012 год. А уже на конечном этапе строительства вдруг выяснилось, что центр был построен без дренажной системы. Поэтому подвалы отстроенных корпусов начали затопляться грунтовыми водами, некоторые конструкции объекта начали разрушаться. Министерство образования, похоже, потеряло к учебному центру интерес – объект не сдан в эксплуатацию по сей день.

Подвижки в завершении строительства центра начались, когда объект был передан на баланс областного акимата. Была разработана новая ПСД (по информации, распространенной местными СМИ, на завершение строительства учебного центра понадобится 2,8 млрд тенге. – «Курсив») и определен подрядчик в лице павлодарской компании ТОО «Портал-ПВ». В 2018 году строительство центра усилили местные власти возобновились. Ожидается, что учебный центр заработает уже в следующем году.

Наследство беглого экс-акима

В Атырауской области немало незавершенных дорогостоящих проектов, которые реализовывались в бытность правления областью акимом **Бергеем Рыскалиевым**. Среди таких объектов – незавершенный киноконцертный зал на 1200 мест с Музеем искусств и выставочным залом стоимостью 3,7 млрд тенге и банно-оздоровительный комплекс стоимостью 840 млн тенге. Оба объекта располагаются в Атырау,

сдача их была запланирована на конец 2012 года. Однако строительные работы на этих объектах были приостановлены осенью 2012 года в свете уголовного дела в отношении бывшего акима Атырауской области **Рыскалиева** и руководителей ряда подрядных компаний, обвинявшихся в многомиллиардных хищениях бюджетных средств.

В декабре 2013 года на одном из заседаний областного маслихата были озвучены итоги научного института Комитета по делам строительства, который по заказу Атырауского областного акимата провел обследование здания концертного зала. По заключению экспертов, 90% железобетонных конструкций недостроенного концертного зала необходимо демонтировать из-за угрозы обрушения.

Однако уже летом 2014 года местные власти сообщили, что работы по завершению строительства киноконцертного зала будут возобновлены и объект будет сдан во второй половине 2017 года. Как сообщили «Курсиву», разработкой ПСД по завершению строительства киноконцертного зала с 2015 года занимается Ал-

матинский проектный институт «ПТИ Пищепромпроект». На эти работы из бюджета было выделено 59 млн тенге. Стоимость строительных работ будет определена по завершению проектирования и заключению госэкспертизы. Срок для разработки обновленной ПСД, установленный местными властями, истекает в конце этого года.

По второму долгострою – банно-оздоровительному комплексу – управление строительства Атырауской области так и не предоставило ответа на редакционный запрос «Курсива». Так что какова дальнейшая судьба недостроенного здания банного комплекса, неизвестно.

Вместе с тем на охрану недостроенных объектов из местной казны ежегодно выделяются средства. В этом году охранные услуги предоставляет ТОО «DetectiveSecurity». Охрана двух объектов обошлась бюджету только в этом году в 8 млн тенге.

Планировали одно – получили другое

Вместе с тем в нефтяной столице Казахстана немало и менее дорогостоящих проектов,

реализация которых зависла на неопределенный срок. О некоторых местных власти, похоже, позабыли.

Так, к примеру, летом 2012 года на одном из селекторных совещаний местные власти сообщили о выделении из бюджета денежных средств в размере 1,8 млрд тенге на ремонт цокольных этажей двенадцати многоквартирных домов и оборудование их поддошкельными мини-центрами. Ремонтные работы произвелись, но ни одного мини-центра так и не открылось. По информации, предоставленной «Курсиву» акимом города Атырау в ходе подготовки этого материала, в 2012 году городским отделом строительства на ремонт указанных помещений был выделен не 1,8 млрд тенге, как сообщалось ранее, а 453,9 млн тенге. В настоящее время в доверительное управление сроком на 10 лет передано только три помещения – ОО «Спортивный клуб смешанных единоборств «Западный Альянс», ОФ «Центр помощи пострадавшим от деструктивных религиозных течений «Шапагат» и ОО «Мугедекалеми».

Другой неудавшийся атырауским властям проект – «Интеллектуальный транспорт». В рамках его реализации в 2015 году для установки в городских автобусах было закуплено 250 GPS-трекеров, 250 автоинформаторов для и 20 информационных табло, которые были установлены на автобусных остановках. Все это оборудование обошлось городскому бюджету в 39 млн тенге. Однако система «Интеллектуальный транспорт» за все время с момента реализации проекта так и не заработала. Право на обслуживание оборудования передавалось в течение нескольких лет от компании к компании, но никому так и не удалось наладить работу программного обеспечения – внедрение проекта временно приостановлено.

В рамках реализации в настоящее время проекта по строительству городских автодорог в Атырау предусмотрено строительство велосипедной дорожки по пр. Бейбарыса длиной 15 км. Стоимость дорожки – 207 млн тенге. К слову, это вторая велосипедная дорожка в областном центре. Первая, длиной 4,5 км, протянулась вдоль автомобильной дороги по пр. Абылхайр хана в направлении аэропорта. Бюджету она тогда обошлась в 250 млн тенге, но должное внимания у велосипедистов не нашла – дорожка фактически оторвана от города, не имеет безопасных подъездных путей и ведет в никуда.

ИТОГИ АУДИТОРСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ, 2018 год



сдача их была запланирована на конец 2012 года. Однако строительные работы на этих объектах были приостановлены осенью 2012 года в свете уголовного дела в отношении бывшего акима Атырауской области **Рыскалиева** и руководителей ряда подрядных компаний, обвинявшихся в многомиллиардных хищениях бюджетных средств.

В декабре 2013 года на одном из заседаний областного маслихата были озвучены итоги научного института Комитета по делам строительства, который по заказу Атырауского областного акимата провел обследование здания концертного зала. По заключению экспертов, 90% железобетонных конструкций недостроенного концертного зала необходимо демонтировать из-за угрозы обрушения.

Однако уже летом 2014 года местные власти сообщили, что работы по завершению строительства киноконцертного зала будут возобновлены и объект будет сдан во второй половине 2017 года. Как сообщили «Курсиву», разработкой ПСД по завершению строительства киноконцертного зала с 2015 года занимается Ал-

матинский проектный институт «ПТИ Пищепромпроект». На эти работы из бюджета было выделено 59 млн тенге. Стоимость строительных работ будет определена по завершению проектирования и заключению госэкспертизы. Срок для разработки обновленной ПСД, установленный местными властями, истекает в конце этого года.

По второму долгострою – банно-оздоровительному комплексу – управление строительства Атырауской области так и не предоставило ответа на редакционный запрос «Курсива». Так что какова дальнейшая судьба недостроенного здания банного комплекса, неизвестно.

Вместе с тем на охрану недостроенных объектов из местной казны ежегодно выделяются средства. В этом году охранные услуги предоставляет ТОО «DetectiveSecurity». Охрана двух объектов обошлась бюджету только в этом году в 8 млн тенге.

Планировали одно – получили другое

Вместе с тем в нефтяной столице Казахстана немало и менее дорогостоящих проектов,

О чем болит голова у экспортеров

В числе основных проблем предприниматели Туркестанской области называют высокие тарифы на комуслуги, сложности с возмещением транспортных расходов и выдачей сертификатов.

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

Тормозные факторы

В Шымкенте состоялся круглый стол, где казахстанские экспортеры обсуждали волнующие их вопросы. В частности, как отметил представитель крупнейшего экспортера региона – АО «Кентауский Трансформаторный Завод» (КТЗ), – одной из самых значимых

для них проблем является высокая стоимость электроэнергии. Без ее снижения, считает спикер, невозможно наращивать экспорт и трудно конкурировать с производителями из других стран.

Аналогичного мнения придерживается и руководитель управления инвестиций и экспорта Туркестанской области **Иса Кудабеков**. Он подтвердил в комментариях «Курсиву», что одной из главных проблем экспортеров южного энергодефицитного региона является высокая цена на комуслуги. «Если у предприятия нет прямого доступа к сетям КЕГОС, то один киловатт обходится им примерно в 27 тенге. Естественно, это сказывается на себестоимости продукции и рентабельности проектов», – отметил Иса Кудабеков.

По его мнению, одним из путей решения проблемы является реализация проектов в сфере развития ВИЭ, в частности солнечной электроэнергетики.

Между тем представитель КТЗ поднял еще одну проблему, также влияющую на себестоимость продукции. Речь шла о возмещении транспортных расходов. Как отметил выступающий, сравнение с ближайшим конкурентом – Узбекистаном – не в нашу пользу. «Если у соседней государству покрывает 100% затрат до конечного пункта, то у нас – 30% до границы», – подчеркнул представитель КТЗ.

Но, по словам Исы Кудабекова, сейчас рассматривается вопрос о пересмотре действующих правил возмещения транспортных рас-

ходов экспортеров. В частности, в предлагаемом втором пакете редакционных поправок предусмотрено возмещение части затрат, связанных с доставкой, до конечного пункта назначения.

Сертификат не по адресу

По словам участников мероприятия, существует и еще одна проблема – получение сертификатов СТ-KZ и СТ-1. Так, представитель тепличного комплекса КХ «Аделя» **Людмила Ковченко** пожаловалась, что заявку на получение сертификатов они подают в электронном виде, однако на таможенных постах требуют оригинал на бумажном носителе. За ним приходится ездить в Шымкент, ждать выдачи, потом отправляться за другими документами в рай-

центр, где расположена теплица. Значительные траты времени на все эти процедуры ставят под угрозу состояние экспортируемого скоропорта.

Экспортеры также считают чистой формальностью требования по получению сертификата соответствия на каждую партию одного и того же товара. Они



Фото: фронт-офиса TurkistanInvest

предложили выдавать сертификаты сроком на год.

По данным фронт-офиса TurkistanInvest, сегодня в Туркестанской области действуют 49 активных экспортеров. Объем экспорта региона за семь месяцев 2019 года составил \$413,7 млн, что выше на 51,8% показателей аналогичного периода 2018 года.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Алтеко Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 246 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 СУХОМЛИНОВА
г. Атырау,
Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ
г. Караганда,
Лаура КОПЖАСАРОВА
г. Шымкент

Редакция:
Ирина ОСИПОВА
Оксана СОСНОВСКАЯ
Анжела ВОЛКОВИЧ
Павел ПРИТОЛЮК
Татьяна МОРОЗ
Марина ПОПОВА
Наталья ХАЙКИНА
Теурман 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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан,
пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водрно-зеленом
бульваре», ВР-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 (7172) 21 67 12
E-mail: west@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

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 Алматы:
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. Калдаякova, д. 17
Тираж 12 500 экз.

В неравных условиях

Бизнесмены жалуются на недобросовестную конкуренцию на российском рынке

За полгода Россельхознадзор ограничил ввоз товаров 16 казахстанских компаний. Добиться снятия санкций удалось только двум из них. Некоторые отечественные предприниматели усматривают в этих действиях попытку выдавить их продукцию с рынка соседней страны.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

Под прессом Россельхознадзора

Североказахстанский бизнесмен Геннадий Зенченко, занимающийся производством молочной продукции, в августе 2019 года выступил с резким заявлением. На заседании регионального совета по экспорту он заявил, что никаких запретов для зарубежных экспортеров в РК практически нет, тогда как казахстанским предпринимателям крайне сложно выйти на российский рынок.

«Мы торгуем в Омске через «Казмолторг», год уже работаем, увеличения объема нет. Работали с Курганом: поставляли до 13 тонн молочной продукции. Сегодня объемы упали до трех тонн. На полках российских магазинов вы нашей продукции не увидите, потому что их новый губернатор открыто сказал: зачем нам ваш товар на полках? Хотя людям нравится наша продукция – и в Кургане, и в Омске», – отметил генеральный директор командитного товарищества «Зенченко и К».

А уже в сентябре предприниматель заявил, что покидает рынок соседней страны. Этому предшествовал скандал: в продукции «Зенченко и К» якобы нашли кишечную палочку. На предприятии с этим обвинением не согласились. Там считают, что причиной нападков на бренд стала его популярность среди местных покупателей. Североказахстанские молочники называют эту ситуацию проявлением недобросовестной конкуренции. Отмечают, что, когда «Зенченко и К» несколько лет назад пришел

ПРОДУКЦИЯ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ СТАНДАРТАМ ЕАЭС, на рынке Северо-Казахстанской области за 8 месяцев 2019 года

ВИДЫ НЕСООТВЕТСТВИЙ:



исследовано: **3,1 тыс.** образцов пищевой промышленности и товаров промышленной группы

выявлено несоответствий: **577**

несоответствия техрегламентам казахстанской продукции: **17,3%**

несоответствия техрегламентам продукции ЕАЭС: **16%**

ИССЛЕДОВАНО:

Пищевая продукция



Непродовольственные товары



УДЕЛЬНЫЙ ВЕС НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ СКО



По данным департамента контроля качества и безопасности товаров и услуг СКО

в Курган, объем производства работающих там молокоперерабатывающих компаний сократился едва ли не в половину.

За минувшие полгода не только Геннадий Зенченко столкнулся с такими проблемами. Россельхознадзор выставил ограничения на реализацию товаров

16 казахстанских предприятий. Добиться снятия санкций удалось только двум, отмечается в распространенном НПП «Атамекен» сообщении. Под пресс попали предприниматели и из другой страны Евразийского экономического союза – Беларуси. На ввоз продукции 37 молочных

компаний также введены ограничения.

Пока скандал с продукцией Геннадия Зенченко в РФ набирал обороты, россияне ввели у себя режим усиленного лабораторного контроля в отношении других казахстанских брендов. Как в начале прошлого месяца сооб-

щало РИА «Новости», контролю будет подвержена продукция ТОО «Best Milk», ТОО «SMAK-PV» и ТОО «Сервисно-заготовительный центр «Арал». Причина – выявленные несоответствия качеству в сливочном масле, мясных полуфабрикатах и рыбе. На конец сентября текущего года только по Оренбургской области не допущено к ввозу свыше 145 тонн продукции из Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана.

Жидкое качество и количеством

Между тем продукцию из РФ легко найти на прилавках казахстанских супермаркетов. И в цене местным товарам она составляет серьезную конкуренцию. Для сравнения: сервелат российского производства в магазинах СКО стоит в среднем от 900 до 1,2 тыс. тенге, тогда как аналогичный местный продукт – от 1,2 тыс. тенге.

Возможно, ценовое преимущество и позволяет россиянам уверенно держать позиции на казахстанском рынке. Но насколько можно доверять качеству импорта? Казахстанские эксперты санитарной службы ссылаются на собственные исследования: за восемь месяцев 2019 года на территории СКО был проведен закуп в 177 магазинах. Были исследованы 3,1 тыс. образцов пищевой продукции и товаров промышленной группы. Главный критерий оценки – соответствие требованиям технических регламентов ЕАЭС. 18,4% исследованных образцов имели отклонения. Большая часть из них доставлена из Российской Федерации – 51% и из КНР – 14%. Нарушения выявлены как в составе продуктов, так и по другим статьям.

В говяжьей тушенке и даже в продукции халал при исследованиях находят ДНК свинины. В каждой третьей пробе молочных продуктов обнаруживаются ненатуральные жировые компоненты. Об этом рассказала во время заседания по конкуренции и антимонопольному регулированию Евразийской экономической комиссии и. о. руководителя департамента контроля качества и безопасности товаров и услуг по СКО Татьяна Горлова.

«Были выявлены факты фальсификации продукции. В молочных продуктах обнаружено несоответствие жирно-кислотного состава – в шести пробах из 18 исследованных. Фактически под видом сливочного масла реализуют спреды, которые в комплексе содержат пальмовое масло», – отметила г-жа Горлова.

По ее словам, такие нарушения выявлены в трех образцах российской продукции. А также в масле «Крестьянское» с 72% жирности торговой марки President, производитель – Франция.

Впрочем, не только зарубежные компании оказались в списке нарушителей. В него попало и североказахстанское предприятие. С перечнем нестандартной продукции и выпускающих ее фирм, которые неоднократно замечались в производстве фальсификата, можно ознакомиться на официальном сайте Комитета контроля качества и безопасности товаров и услуг.

Особое внимание

Между тем президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев, выступая 17 сентября на заседании по развитию сельского хозяйства в СКО, поручил правительству уделить особое внимание надзору над качеством завозной продукции.

«Необходимо наладить жесткий контроль. Ну как так: мы сами не можем пробиться на зарубежные рынки близких государств, но при этом принимаем огромное количество контрафакта. Я считаю, что это преступное бездействие», – подчеркнул Касым-Жомарт Токаев.

По данным статистиков, в январе – июле текущего года взаимная торговля Северо-Казахстанской области со странами Евразийского экономического союза составила \$198,1 млн, что на 8,1% меньше, чем за аналогичный период 2018 года. Доля импорта – \$167,9, а экспорта – \$30,2 млн. Наибольший удельный вес в общем объеме внешнеторгового оборота СКО со странами ЕАЭС занимает Российская Федерация – 96,1%. На Республику Беларусь приходится 2,9%, на Кыргызскую Республику – 1,1%.

Махинации на границе

Предприимчивые казахстанские бизнесмены нашли способ уменьшить налоговые отчисления при ВЭД

За первое полугодие 2019 года выявлено 12 тыс. фактов импорта, когда товары ввозились на адрес несуществующих получателей или подставных лиц для минимизации налоговых выплат. Правоохранительные органы уже возбудили шесть уголовных дел в отношении лиц, отправивших товары на подложные компании, которые на самом деле ничего не импортировали.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

О незаконном ввозе товаров из стран ЕАЭС и нарушениях на границе, при помощи которых недобросовестные предприниматели пытаются уменьшить налоговое бремя, рассказали специалисты управления экспортного контроля департамента оперативного контроля КГД МФ РК на семинаре-совещании ответственных работников ведомства с налогоплательщиками в Шымкенте. Одна из главных его задач состояла в обсуждении проблемных вопросов камеральной налоговой деятельности предпринимателей и работы по пресечению налоговых преступлений при перемещении товаров из-за рубежа.

На выдумки хитры

Как подчеркнул заместитель председателя КГД Жайдар Инкербаев, сейчас проводится активная работа по выявлению и привлечению к налогообложению именно импорта. А способов уйти от налогового бремени, как он отметил, нечистые на руку дельцы придумывают великое множество. Среди них заявленные в качестве транзитных транспортные средства, которые по документам должны перевезти товары из одной страны в другую, например из Кыргызстана в Россию. Но по пути следования машины едут в Алматы, разгружаются, а продукция, якобы предназначенная россиянам, реализуется на рынке.

По данным спикера, из соседней республики в основном везут фрукты и овощи, а также ТНП китайского производства. Но есть примеры, когда недобросовестные казахстанские предприниматели едут в Кыргызстан, получают груз, который проходит таможенную очистку, а затем отправляют его в нашу страну, но с существенным занижением налоговых платежей.

«Среди уголовных дел есть и такие, когда по 150 транспортных средств оформляют на компании, которые вообще не в курсе махинаций. Мы потом находим эти компании, они пишут заявления, что не импортировали товары и грузы. На

основании этого возбуждается дело. Когда в следующий раз товар пересекает границу, то он сопровождается, задерживается, и в конечном итоге проводится расследование», – рассказал Жайдар Инкербаев.

Он также рассказал об используемом предпринимателями механизме ухода от налогов: «В сопроводительных документах указывается БИН компании, которая даже не в курсе происходящего. Система позволяет злоумышленникам указывать любой БИН предприятия, не обязательно импортирующего товары. Тем самым злоумышленники не платят налоги и занижают свои платежи». Как выяснилось, узнать БИН ничего не подозревающих компаний совсем не сложно. Для этого не надо взламывать базы данных. БИН можно узнать из любых источников, он указывается даже на сайтах компаний. Далее их просто оформляют как получателей.

Новое в работе

Как напомнили в КГД, с 3 июня 2019 года проверки по выявлению нарушений в сфере уплаты налогов проводятся не на границе, а по пути следования транспортных средств – во избежание задержек и очередей на таможенных и пограничных постах. За прошедший период выявлено 428 фактов, из них 319 нарушений были подтверждены.



Фото: Vera New5ib

Задержаны 14 автотранспортных средств, которые помещены на СВХ и ждут направления материалов в суд.

По словам руководителя управления экспортного контроля ДОК КГД МФ РК Кадрыра Исмагулова, за первое полугодие выявлено 12 тыс. фактов импорта, когда товары ввозились на адрес несуществующих получателей. Пользуясь свободным перемещением в рамках Таможенного союза, недобросовестные плательщики уже научились ввозить товар из соседних стран ТС и не платить налоги. Выявлено 526 фактов, когда товары отправляются на адрес налогоплательщиков, не имеющих отношения к ввозимым товарам. Материалы по таким фактам направлены в комитет финмониторинга.

«Во многих случаях цены на товары показываются с мини-

мальными значениями. Тем самым минимизируются налоговые обязательства. Например, из Кыргызской Республики клубника, абрикос и черешня завозились по 30–40 тенге, тогда как на казахстанских рынках они стоили по 1000–1500 тенге. Поэтому сейчас все ввозимые товары из ЕАЭС и ТС мониторят. В результате контроля цены на товары сельхозпродукции из Кыргызстана поднялись в 3 раза, на фрукты – в 4 раза», – рассказал о мерах защиты экономических интересов Казахстана Кадрыра Исмагулов.

Кроме того, сотрудники управления экспортного контроля в интересах казахстанских потребителей препятствуют и вывозу товаров за границу Казахстана. Так, цена на самый ходовой бензин в Кыргызстане в пересчете на тенге составляет 236 тенге за литр, в России – 266 тенге. С авгу-

ста было выявлено 308 попыток вывоза ГСМ за границу.

Миллиарды и миллионы на списание

На встрече с налогоплательщиками также рассказали о промежуточных, за три месяца до окончания, итогах налоговой амнистии.

«В ходе проведения нынешней амнистии более 43 тыс. субъектов МСБ республики оплатили свои недоимки на сумму около 8 млрд тенге. Списано около 2,5 млрд тенге пеней и 190 млн тенге штрафов. По Шымкенту почти 2,5 тыс. субъектов МСБ оплатили свои недоимки на сумму около 8 млрд тенге пеней и почти полмиллиона тенге штрафов», – сообщила главный эксперт управления по работе с задолженностью департамента аудита КГД МФ РК Айнура Садикбаева.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Меняю уголь на газ

Что мешает газификации некоторых регионов Казахстана?

В 2018 году в РК было добыто более 55 млрд куб. м голубого топлива. Однако лишь половина населения страны имеет доступ к газопроводам, несколько регионов до сих пор остаются негазифицированными. На карте присутствия нацоператора «КазТрансГаз» не обозначены сети в Павлодаре, Петропавловске, Усть-Каменогорске, Семейе, Караганде и других городах.

Ирина ОСИПОВА,
Усть-Каменогорск

Надежды нет?

По самому реалистичному сценарию, рассчитанному в генеральной схеме газификации Казахстана до 2030 года, экологически неблагоприятные северные и восточные регионы страны могут быть обеспечены газом только благодаря объектам автономного газоснабжения. То есть через создание хранилищ сжиженного природного газа. Тянуть газопровод с запада или юга слишком затратно. Еще одна несбывшаяся мечта – подключение к будущему российскому газопроводу Барнаул – Рубцовск – Усть-Каменогорск. Оба проекта до сих пор так и остаются лишь на бумаге.

Пять лет назад, когда составлялась данная схема, в правительстве сделали ставку на продолжение газификации запада, юга и центральной части страны. И если для Карагандинской и Акмолинской областей проблема почти решена благодаря революционному проекту строительства газопровода «Сарыарка», то для восточной части Казахстана вопрос газификации из-за нарастающих экологических проблем стоит все так же остро.

Малыми шагами

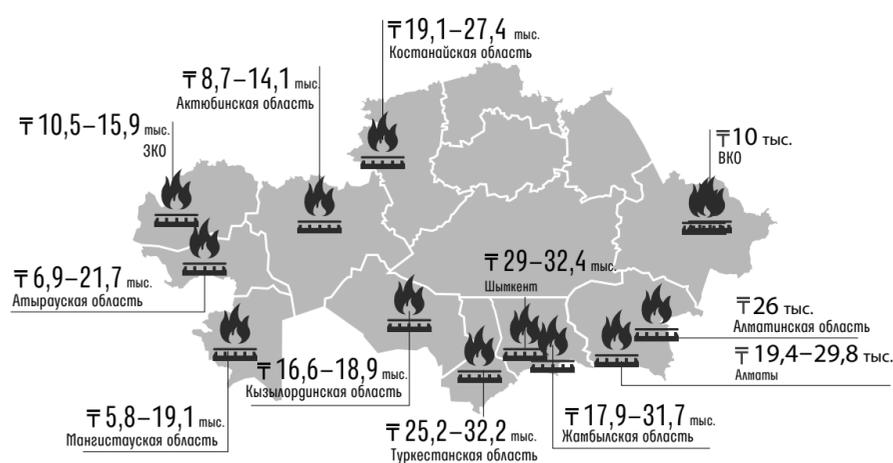
Например, в Восточном Казахстане из 15 районов четырех городов областного подчинения только Зайсанский район может похвастаться собственной сетью газопровода. Да и то лишь с прошлого года. В 2018 году власти наконец достроили внутрипоселковые сети, доставляющие газ от зайсанского газового месторождения Сарыбулак. По



УРОВЕНЬ ГАЗИФИКАЦИИ В РК



ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТАРИФЫ НА ТОВАРНЫЙ ГАЗ В РЕГИОНАХ РК (за 1 тыс. кубометров без НДС). Тарифы дифференцированы для разных групп потребителей



данным акима Зайсанского района Серика Актанова, в самом городе Зайсане газифицировано 90% зданий, еще в восьми селах к газопроводу подключили лишь 50% жителей. В этом году на строительство сетей в этих восьми аулах было выделено около 200 млн тенге. В ближайшее время необходимо еще 800 млн тенге.

Месторождение Сарыбулак было разведано и разработано силами и средствами иностранного инвестора ТОО «Тарбагатай Мунай» в рамках межправительственного казахстанско-китайского соглашения. Конечной контролирующей стороной является миллиардер из Урумчи Сан Гуансинь.

Согласно меморандуму, заключенному в марте 2012 года, казахстанская сторона может оставлять на свои нужды 50% добытого в Зайсане газа (а это в перспективе более 2 млрд куб. м), остальную часть будут экспортировать в Китай. Однако, по данным из аудиторского отчета ТОО «Тарбагатай Мунай», 99% доходов компании приходилось на одного покупателя. Практически весь добытый газ отправляется в КНР. Казахстан забирает только ту часть газа, которую готов доставить до потребителей.

Первоначально согласно плану зайсанский газ должны были подвести к 60 населенным пунктам Тарбагатайского, Зайсанского, Курчумского и Урджарского районов. В этих самых отдаленных от городов угольная цена на уголь достигает предельных высот – 18–20 тыс. тенге за тонну. Самая главная причина, по которой казахстанская сторона не забирает свою долю газа, – отсутствие сетей. Третий год власти Восточного Казахстана не могут объявить конкурс на разработку проектно-сметной документации для обеспечения газом нескольких районов области. Власти уверены: причина кроется в «Тарбагатай Мунай».

Для того чтобы начать разработку ПСД для газификации Тарбагатайского района, нужны технические условия от «Тарбагатай Мунай». В управлении ЖКХ неоднократно писали им запросы – никакого ответа. Теперь направили запрос в прокуратуру, чтобы через надзорные органы заставить их дать техусловия. Без этого никакой разработки ПСД

не может быть. До сих пор ни ответа ни привета. Я не знаю, как воздействовать на «Тарбагатай Мунай», – сообщила руководитель управления экономики и бюджетного планирования ВКО Сауле Улакова.

Свое сделали?

В свою очередь в ответе на запрос «Курсива» генеральный директор «Тарбагатай Мунай» Ван Дашань сообщил, что согласно межправительственному соглашению ТОО взяло на себя обязательство по строительству отводов до границы населенных пунктов, находящихся вдоль трассы газопровода Сарыбулак – Зимунуй.

В 2013 году компания построила автоматическую газораспределительную станцию близ Зайсана, подводящий газопровод до самого города и до девяти ближайших сел. Цена строительства превысила 1,3 млрд тенге. По данным Ван Дашаня, с 2015 года компания пыталась передать построенные объекты в госсобственность. Теперь АГРС и все газопроводы находятся на балансе районного отдела экономики и финансов и эксплуатируются «дочкой» нацоператора – АО «Интергаз Центральная Азия».

«Поэтому «Тарбагатай Мунай» не является компанией, ответственной за выдачу техусловий. По закону «О газе и газоснабжении» техусловия должны выдаваться газотранспортной либо газораспределительной организацией, эксплуатирующей сети. В данном случае такой организацией выступает «Интергаз Центральная Азия», – комментирует Ван Дашань.

Что касается того малого объема добытого метана, который остается казахстанской стороне, то, согласно информации гендиректора, на экспорт поставляется только та часть газа, которая не была реализована на внутреннем рынке. Такое положение регламентировано в том самом неправомерном соглашении. По условиям договора купли-продажи природного газа вопрос об увеличении объемов поставок является прерогативой казахстанской стороны.

Чтобы узнать, каковы результаты работы по газификации районов области, «Курсив» направил запрос в областное управление энергетики и ЖКХ. Однако пока ответа получить не удалось.

Частные руки прочь

Почему госпредприятия не выставляют на торги?

По мнению чиновников, коммунальные предприятия, снабжающие жителей Балхаша водой и теплом, непривлекательны для инвесторов. Так ли это на самом деле, выяснял «Курсив».

Виктория БУХАНЦЕВА, Балхаш
Ссения БЕЗКОВОРАЙНАЯ,
Караганда

Акимату Балхаша подчиняются три убыточных коммунальных госпредприятия (КГП): «Балхаш Су», «Су жылу транс» и «Балхашэнерго». Работы и услуги, не входящие в их тарифную смету, субсидируются из бюджета, чтобы тариф был финансово устойчивым и не возникло социальной напряженности.

«Без субсидирования данных статей затрат стоимость коммунальных услуг была бы в несколько раз выше. 70% инженерных сетей города имеют большой износ. То есть расходы по содержанию предприятий несопоставимы с их доходами», – поясняет руководитель отдела ЖКХ Айрат Карамурзин.

Подведомственные акимату организации являются не только убыточными, но и проблемными. КГП «Балхаш Су» и КГП «Су Жылу Транс» находятся в сложном финансовом положении, КГП «Балхашэнерго» – на реабилитации.

Братья-близнецы

КГП «Балхаш су» снабжает население питьевой водой, а также отводит канализационные воды. На протяжении нескольких лет предприятие работает в убыток. В прошлом году на его поддержку из областного бюджета выделили 200 млн тенге, в этом – 184 млн тенге.

По данным департамента регулирования естественных монополий Карагандинской области, неисполнение тарифных смет КГП «Балхаш Су» в 2017 году причинило ущерб потребителям в размере 282 млн тенге. Для его возмещения был введен компенсационный тариф. На днях бывшего директора предприятия Талгата Ежибаева осудили на 3,5 года ограничения свободы за злоупотребление должностными полномочиями. Согласно материалам уголовного дела, он подделал документы, чтобы формально исполнить тарифную смету. Ущерб государству составил 123 млн тенге.

Кроме того, КГП «Балхаш Су» задолжало своим работникам 46 млн тенге. Они не получали заработную плату два летних месяца – июль и август. Выяснилось, что счета государственного предприятия арестованы с июля 2019 года из-за долга перед поставщиком электроэнергии ТОО «КазЭнергоЦентр» в размере 460 млн тенге.

Как пояснил г-н Карамурзин, предприятие не смогло выплатить данную сумму по причине

сложной финансовой ситуации, в которой оказалось после введения компенсирующего тарифа. В связи с этим на его счета наложили арест, который уже сняли. Сейчас организация выходит на стабильный режим работы. Она рассчиталась с сотрудниками за июль, в то время как августовские зарплаты выплачивает по мере поступления средств на свой счет.

Интересно, что дела КГП «Су Жылу Транс», поставляющего населению тепло и горячую воду, идут по похожему сценарию, с той лишь разницей, что оно еще не задерживало зарплаты сотрудникам. Организация тоже не исполняла тарифные сметы, причинив потребителям чуть меньший ущерб – 201 млн тенге. Сейчас бывшего руководителя организации Бейсембека Сармантаева обвиняют в злоупотреблении должностными полномочиями, а именно в заключении фиктивных договоров с поставщиками на сайте госзакупок.

В отношении КГП «Су Жылу Транс» департамент по регулированию естественных монополий Карагандинской области собирался ввести компенсирующий тариф. Однако в последний момент поменял решение, заменив его на более высокий тариф в качестве чрезвычайной регулирующей меры. Причиной послужило увеличение стоимости приобретаемой тепловой энергии у Балхашской ТЭЦ ТОО «Казакхмыс Энерджи».

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Юрист Ирина ФУРСОВА:

«С 2009 года департамент по регулированию естественных монополий утверждает инвестиционные программы для реконструкции коммунальных сетей. В числе прочих такой возможностью воспользовались ТОО «Караганды Су», ТОО «Теплотранзит Караганда», ТОО «Караганды Жарык». Балхашские КГП тоже могли бы проводить инвестиционные программы и через тариф получать деньги на реконструкцию коммунальных сетей. Почему акимат этого не сделал? Вероятно, ему выгодно полтора месяца, чем предписывал антимонопольный орган. С 1 августа он увеличил тариф на горячую воду почти вдвое – со 136 тенге за куб. м до 262 тенге

Фактическое повышение цен монополист произвел раньше на полтора месяца, чем предписывал антимонопольный орган. С 1 августа он увеличил тариф на горячую воду почти вдвое – со 136 тенге за куб. м до 262 тенге

за куб. м. Сейчас по данному факту проводит расследование департамент.

Вместе с тем КГП «Су Жылу Транс» задолжало ТОО «Kazakhstan Energy» 765 млн тенге, что почти вдвое больше по сравнению с долгами КГП «Балхаш Су» перед ТОО «КазЭнергоЦентр».

Предприятие также получает дополнительную поддержку от государства. В 2018 году из областного бюджета ему выделили 234 млн тенге, в 2019-м – 234 млн тенге.

Бездонный колодец

Несколько лет назад в Казахстане началась оптимизация подведомственных организаций госорганам. В «Комплексный» план приватизации на 2016–2020 годы вошли 780 объектов, из балхашских КГП в их числе оказалось только «Балхаш Энерго», которое до 2022 года будет проходить процедуру реабилитации.

По словам Айрата Карамурзина, акимат не выставляет КГП «Балхаш Су» и КГП «Су Жылу Транс» на торги ввиду их инвестиционной непривлекательности. К примеру, для организации нормального водоснабжения на ремонт городских сетей, водозаборных и очистных сооружений, а также водовода поселка Саяк необходимо потратить 24,7 млрд тенге.

Юрист Ирина Фурсова полагает, что нежелание акимата

передавать предприятия в частные руки может иметь другое объяснение.

«С 2009 года департамент по регулированию естественных монополий утверждает инвестиционные программы для реконструкции коммунальных сетей. В числе прочих такой возможностью воспользовались ТОО «Караганды Су», ТОО «Теплотранзит Караганда», ТОО «Караганды Жарык». Балхашские КГП тоже могли бы проводить инвестиционные программы и через тариф получать деньги на реконструкцию коммунальных сетей. Почему акимат этого не сделал? Вероятно, ему выгодно брать субсидии из бюджета, совершенно не беспокоясь о модернизации этих сетей», – рассуждает правовед.

По мнению вице-президента Независимой ассоциации предпринимателей РК Тимура Назханова, установленная еще в советские годы система функционирования КГП в настоящее время не работает, поэтому необходима полная перестройка.

«Общественность не допускаясь к реальным расходам и доходам этих предприятий. Они фактически закрытые. Система такая, что все нужно кардинально менять. Иначе так и будет бездонный колодец, куда уходит деньги налогоплательщиков», – отметил г-н Назханов.

Стихийная миграция

В Актобе ввели временный мораторий на выдачу земельных участков под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). По словам акима города Мавра Абдулина, эта мера вынужденная.

Баян САГИМБАЕВА, Актобе

Экономической проблемой для Актобе обернулась массовая миграция сельских жителей в город. По мнению депутата городского маслихата **Ахата Мурзалина**, появление этой волны в большей степени спровоцировала выдача земельных участков под ИЖС.

«Этот вопрос затрагивает и политику, и экономику одновременно. Ранее, пять-шесть лет назад, у нас был мораторий на выдачу 10 соток под ИЖС. Причина – отсутствие газа и света на большей территории области. Прежний аким, **Бердыбек Сапарбаев**, решил данный вопрос: начали выдавать народу земельные участки в огромном количестве. Многие сельские жители тогда, услышав об этой новости, переехали в город, бросив свои дома и продав скот. А для экономики региона это нехорошо. Если не приостановить выдачу земельных участков, то эта проблема будет только нарастать как снежный ком», – считает Ахат Мурзалин.

В 2019 году в Актобе выдали 116 участков. До этого более 22 тысяч очередников получили по 10 соток. Из них только 3,5 тыс. получили землю с подведенными инженерными сетями. Остальные коммуникаций не имеют. По этой причине многие люди, получившие землю от государства, не могут построить дома. Те, кому удалось возвести дом, не имеют элементарных удобств – света, воды и тепла. По этой причине они каждый день обращаются с жалобами в местные органы управления.

«Каждый день мне звонят люди из района Бауырластар-1. Договор на газификацию с абонентами заключен, а к сетям их еще не подключили. Начался отопительный сезон, а здесь тоже свои проблемы. Питьевая вода есть только в одной точке», – отмечает в свою очередь депутат маслихата **Ерлан Татимов**.

Жители поселка Бауырластар вынуждены уповать на то, чтобы нынешняя зима, как в прошлом году, оказалась теплой. Деньги на проведение газопроводной ветки в бюджет обещают заложить только в следующем году.

«В прошлом году была проблема с обеспечением газовым отоплением близлежащих к району Бауырластар жилых массивов. К счастью, зима была теплой. Если подключить к газовому отоплению Бауырластар, то доставка может не хватить. Но, несмотря на это, я поручил, чтобы подключили людей. Рядом там должен проходить большой газопровод, который даст подпитку этим районам. Но из-за отсутствия денежных средств этот вопрос решить пока не получается. В следующем году в бюджет планируется заложить на это деньги», – пообещал аким Актобе **Мавр Абдулин**.

Массовое переселение в областной центр Актюбинской области продолжается уже много лет. Людей в город притягивает не только возможность получить бесплатно землю, но и наличие работы. **Алия Каримаева** рассказала «Курсиву», что была вынуждена продать свой дом в Хобдинском районе за бесценок и переехать в город, чтобы найти источник заработка. Алия устроилась работать в пельменный цех, а ее сын работает водителем. Однако возвращаться домой в аул Каримаевы не собираются.

«В тесноте, но с куском хлеба. Как вернуться в поселок, если там ничего не изменилось и так же, как и несколько лет назад, работы нет! Поселок опустел», – говорит Алия Каримаева.

Из-за наплыва сельских переселенцев земельные участки в Актобе стали дефицитом и поднялись в цене. Особенно подорожали участки со светом, газом и централизованной водой. В пригороде такие участки продают от 4 млн тенге и выше. В самом городе – в разы дороже. Даже дачные массивы Актобе стали жильями.

Это стало еще одной головной болью местной власти. В прошлые годы в результате обильного паводка дома, расположенные на дачах в устье рек, ушли под воду. Люди, оставшиеся без крова, вышли на митинг, требуя от властей безопасное жилье и земли.

Вместе с ростом численности горожан появились и другие проблемы: нехватка мест в детских садах и школах, скрытая безработица и нищета. Неучтенные семьи без прописки не имеют права на получение пособий, лечение и другие социальные льготы.

Остановит ли временный мораторий на выдачу земли внутреннюю миграцию, неизвестно. Однако, как предполагают чиновники и депутаты, возможно, сократит число переселенцев в разы.

«Мы останавливаем выдачу земли под ИЖС, пока на 100% не построим инженерные коммуникации к ней. В районе Акшат-2, Акшат-3 дома строят практически в степи. Сейчас мы в Корашасай тянем газ, чтобы обеспечить им 52 дома. В Курайли 94 дома без газа», – отмечает Мавр Абдулин.

К слову, в Актобе уже сегодня в очереди на землю стоят 145 тысяч человек. Чтобы обеспечить их землей, нужны коммуникации. На их строительство, по подсчетам акимата, требуется 105 млрд тенге. Таких денег в бюджете нет.



Фото: Nurbolat Amanzholov

Горячие долги

Шымкентцы задолжали тепловикам почти 750 млн тенге

Отопительный сезон на юге страны традиционно начинается с расчетов по долгам. Так, в Шымкенте ГКП «Куатжылуорталык-3» задолжало теплостанции АО «3-Энергоорталык» 746 млн 840 тысяч тенге. Из этой суммы чуть больше – 250 млн тенге – долг жителей города и около 48 млн – бюджетных организаций.

Азамат МИНДЕТ, Шымкент

В этом году общий долг ГКП «Куатжылуорталык-3», на балансе которого находятся тепловые сети Шымкента и которое занимается сбором платежей с потребителей за тепло, перед теплоснабжающей станцией города АО «3-Энергоорталык» составлял 802 млн тенге.

«280 млн тенге из этой суммы задолжали потребители. Еще около 48 млн тенге – долг бюджетных организаций. На конец августа мы оплатили 50 млн тенге. Оставшиеся 750 млн будем выплачивать по графику. Полностью весь долг закроем до 1 января 2020 года. Долг образовался из-за того, что в прошлом году наша компания снизила тариф для населения на 22%. Разница в тарифе и привела к тому, что появились долги, а ущерб нашей компании составил 500 млн тенге», – пояснил «Курсиву» директор ГКП «Куатжылуорталык-3» **Пердебай Сабитов**.

По информации генерального директора АО «3-Энергоорталык» **Кайроша Онгарбаева**, долг на 1 октября 2019 года за тепло составил 746 млн 840 тыс. тенге, за электроэнергию – 2 млн 38 тыс. тенге, всего – 748,9 млн тенге.

Однако, как заверил руководитель компании, эти долги

не ставят под угрозу начало отопительного сезона в Шымкенте.

«Несмотря на задолженность, руководство ERG (Евразийской группы, в состав которой входит АО «3-Энергоорталык», – «Курсив») изыскало средства на покупку природного газа. Кроме того, остаток мазута на складе на 1 октября 2019 года составляет 8359 тонн. Так что предстоящий отопительный сезон пройдет в штатном режиме», – подчеркнул Кайрош Онгарбаев.

Он также пояснил, что в июне 2016 года департаментом Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции была утверждена инвестиционная программа в размере 673 млн тенге на 2016–2021 годы.

«На модернизацию и ремонт оборудования энергостанции в 2019 году предусмотрено 132 млн тенге. Это собственные средства пред-

приятия, полученные за счет амортизационных отчислений и прибыли, включенных в тариф. Однако для подготовки станции к нынешнему отопительному сезону понадобились более серьезные финансовые вливания, так как оборудование не обновлялось более 30 лет. Поэтому ERG выделила на модернизацию оборудования в рамках инвестиционной программы 2 млрд 59 млн тенге», – сообщил Кайрош Онгарбаев.

Готовность к приему тепла города Шымкента, по словам Пердебая Сабитова, составляет 100%. Как он отметил, в 2019 году на собственные средства компании – это 102 млн тенге – было отремонтировано и заменено 7,5 км тепловых сетей. Кроме того, на средства, выделенные из городского бюджета (500 млн тенге), полностью заменено 17 км тепловых труб.

«Работы велись по городу в 41 точке, в основном по улицам

Адирбекова и Рыскулова», – говорит Пердебай Сабитов.

Он также отметил, что в Шымкенте 60% теплотрассы имеет стопроцентную степень изношенности. Кроме того, вместо толя сейчас для теплоизоляции труб применяют оцинковку и стекловату. По словам специалистов ГКП «Куатжылуорталык-3», такая изоляция более долговечна.

Напомним, в 2017 году долг ГКП «Куатжылуорталык-3» перед АО «3-Энергоорталык» и соответственно теплостанции перед АО «КазТрансГаз Аймак» составлял 2 млрд тенге. Чтобы не сорвать отопительный сезон и расплатиться с долгами, акимат Шымкента продал ERG 18% акций ТЭЦ-3. По данным в тот момент руководителя отдела ЖКХ города Шымкента **Бейсенбека Жанбосынова**, акции были проданы за 1 млрд 800 млн тенге.

Тепла хватит всем

ТЭЦ на севере страны готовы к отопительному сезону, а потребитель – нет

В северных областях страны тепловики решили подготовиться к холодам заранее. Подключение проводится поэтапно, чтобы избежать коллапса на трубопроводах.

Марина ПОПОВА, Павлодар

К 1 октября из 1296 многоэтажных домов Павлодара 144 имели нулевую готовность к отопительному сезону.

«Такие многоэтажки будут подключаться к системе централизованного теплоснабжения в последнюю очередь», – сообщила в ходе брифинга начальник управления по работе с потребителями ТОО «Павлодарские тепловые сети» **Галина Волкова**.

По информации руководителя жилищинспекции областного центра **Каната Желдыбаева**, в городе почти 10 КСК не подготовили дома к зиме.

«Основные проблемы у ветхих домов, их почти 60. Все они, конечно, будут с теплом. Этим вопросом будет заниматься специальная комиссия», – отметил чиновник.

Но хуже всего, по его словам, ситуация в частном секторе. Здесь насчитывается почти 4 тыс. домов, а акты готовности имеются лишь на 342.

«Частный сектор Павлодара из года в год к отопительному сезону готовится откровенно

плохо. Проводят опрессовку, промывку и другие необходимые мероприятия. Такое ощущение, что им все равно, будет ли подача тепла», – говорит Галина Волкова.

Между тем, как сообщает пресс-служба ТОО «Павлодарские тепловые сети», в целом износ городских коммуникаций приблизился к 80%. В преддверии отопительного сезона было выявлено почти 500 поврежденных на магистральных и внутриквартальных сетях. Значительная часть их своевременно устранена, но появляются новые порывы.

Крайний север страны

В Петропавловске отопительный сезон официально начался 18 сентября. Первыми коммунальщики охватили социальные объекты, а затем жилые дома областного центра. По данным ТОО «Петропавловские тепловые сети», 76% городских объектов уже подключено, к 10 октября показатель достигнет 100%.

Еще в августе пресс-служба АО «Севказэнерго» сообщила о том, что из года в год на предприятии обновляют черный список КСК, халатно относящихся к выполнению своих обязанностей. Речь о том, что в ряде домов более 10 лет не проводится предсезонная подготовка сетей. Таких многоэтажек специалисты насчитали почти сотню. Значит, минимум 5 тыс. квартир в зимнее время могут недополучить тепло.



Фото: David Fedosevich

«А в морозы специалисты теплосетей по жалобе жителей выезжают на обследование домов. И могут лишь констатировать, что готовность к отопительному сезону оставляет желать лучшего. В первую очередь вина лежит на председателе КСК», – отмечает и.о. заместителя главного инженера ТОО «Петропавловские тепловые сети» **Денис Возняк**.

Тепло тоже стоит денег

В Костанайской области в новый осенне-зимний период жители вступают с долгами за прошлый сезон. К середине сентября они составляли более

200 млн тенге. Основная доля приходится на жителей областного центра.

При этом, в отличие от других северных городов, в Костанайской области акты готовности к отопительному сезону начался не с постановления местных властей, а с обращения жителей. Если дом готов, то его подключили в сентябре.

В этом областном центре на большую половину из 1120 многоэтажек выписаны акты готовности. Впрочем, без тепла не останется никто, заверяют тепловики. Самым проблемным в области оказался город Аркалык. На конец сентября на местную ТЭЦ доставили 7 тыс. тонн мазута, что составило

лишь четвертую часть необходимого запаса. Его хватит на 2,5 месяца. Закупить больше топлива пока невозможно – дело в финансировании. На приобретение топлива Аркалык выделили столько же средств, что и в прошлом году, но цена за это время успела вырасти в три раза. Вопрос на контроле местных властей.

На совещании аким Костанайской области **Сергей Кулагин** заявил, что в столице будут решать вопрос с ценой на мазут для Аркалыка.

«Если не смогут, то мы будем брать по той цене, которая есть. Вопрос решаемый», – уверен глава региона.

Сезонное обострение

В Казахстане с начала осени стремительно начали дорожать овощи

Капуста, огурцы, чеснок и фасоль подорожали в Казахстане. В Северо-Казахстанской области чиновники уверяют, что могут предотвратить традиционную тенденцию. Но других продуктов питания обещание не касается.

Павел ПРИТОЛЮК

Сохранить и урожай, и цены

В этом году, отмечают аналитики портала eпegурrom.kz, сезон дешевых овощей закончился рано. Цены подскочили уже в сентябре. На 15% подорожали капуста и огурцы, а также чеснок и фасоль – на 7,3% и 1,7% соответственно. Это только по отношению к минувшему августу. С начала года цена на капусту повысилась на 39%, на огурцы – на 22,3%, на чеснок – на 32,2%. Впрочем, некоторые овощи подешевели. К примеру, свекла на 17,6% и морковь – на 6%.

Чиновники в Северо-Казахстанской области цены на овощи в этом году называют стабильными и заверяют, что смогут удержать их под контролем. Выступая на минувшей неделе перед СМИ, представители управления предпринимательства подчеркнули, что поможет стабфонд.

«Уже закуплено 200 т лука, 150 т капусты, имеется также 440 т картофеля, планируется еще закупить 100 т моркови. Этим запасов хватит, чтобы сдерживать цены в период межсезонья до мая. Они будут храниться



Фото: Ubomwan Poonpracha

в современном овощехранилище, которое было построено в прошлом году», – проинформировали в управлении предпринимательства.

Места для хранения овощной продукции в регионе давно устарели, поэтому, как неоднократно заявлялось на заседаниях в областном акимате, не было возможности бороться с ростом цен. Особенно показательно это было в начале весны, когда запасы иссякли. В итоге за счет частных инвестиций такой про-

ект был реализован компанией «Радуга». Объект, способный принять на хранение до 2 тыс. т плодоовощной продукции, сдали в эксплуатацию в ноябре прошлого года.

Картофель будет расти. В цене

Однако не все зависит от методов хранения урожая. На итоговые цены могут повлиять погодные условия в летний период и в сезон уборки, а также ситуация на рынке в целом. К примеру,

североказахстанский фермер Андрей Стрелец считает, что с приходом холодов в цене может вырасти картофель. Примерно до 100 тенге.

«Сейчас у кого на складе имеется, никто не продает его. Фактически, по сравнению с прошлым годом, урожайность намного меньше. Сам год выдался по погодным условиям очень тяжелым», – рассказал «Курсиву» предприниматель.

Еще одно обстоятельство, повлиявшее на урожайность,

– прошлогодний бум выращивания корнеплода, из-за которого многие предприниматели понесли убытки. Тогда кампания развития огородничества объявил аким области Кумар Аксакалов. Ряд частных, ориентируясь на высокие закупочные цены 2017 года (90 тенге за килограмм. – «Курсив»), взяли именно за это направление. Но такое усердие вызвало перенасыщение рынка, и цена на корнеплод обрушилась до 35 тенге. Как результат в текущем году площади под культуру в регионе сократились более чем на 3 тыс. га.

«У очень многих прошлогодние цены отбили желание выращивать картофель», – резюмирует Андрей Стрелец.

Сейчас оптовая цена составляет 50-60 тенге за килограмм. В розницу она превышает 70 тенге.

Есть – дорого

С начала текущего года в СКО, по данным департамента статистики, более чем на 21% выросли цены на муку, на 18,5% подорожал рис, на 13,2% хлеб и на 7,5% – мясо. Возможно, что за счет принимаемых мер по сдерживанию цен на 5,1% стали дешевле овощи и фрукты.

В соседней Костанайской области, по данным местного управления сельского хозяйства, мука подорожала на 29,3%, хлеб из муки 1 сорта – на 13,8%, рис – на 31,7%, говядина – на 6,5%, мясо кур – на 16%, картофель – на 9,9%. Цены на мучную продукцию и молочку, сообщили в ходе сентябрьского совещания в об-

Динамика цен на продовольственные товары за 9 месяцев 2019 года (по данным Комитета статистики РК)

Пшеница	+52,4%
Рис	+22,6%
Картофель	+19,6%
Мука	+16,5%
Баранина	+14,7%
Рыба мороженая	+13,9%
Говядина	+13,1%
Конина	+12,1%
Хлеб	+10%
Мясо птицы	+10%
Свинина	+9,4%
Макаронные изделия	+8,9%
Кофе	+8,2%
Изделия из мяса	+7,7%
Сыр сычужный	+7,3%
Булочные и мучные изделия	+6,3%
Чай	+5,7%
Колбасные изделия	+5,5%
Овощи свежие	-12,6%
Сахар	-8,7%
Молоко сырое	-3,6%
Яйца	-1,6%
Творог	-1%

ластном акимате чиновники, изменились из-за роста стоимости сырья. Так, пшеница подорожала с 60 до 75 тыс. тенге за тонну, а молоко – с 90 до 110 тенге за литр. Овощи также возросли в цене, но этот фактор в управлении называют сезонным. Дорожают продукты и на юге РК. Значительное повышение цен на продукцию, в частности, отмечено в Шымкенте. За месяц там на 80–100 тенге подорожали огурцы и помидоры, почти на 100 тенге – крупы.

Покупайте у «своих»

Почему местным товаропроизводителям ВКО сложно пробиться на внутреннем рынке?

Объем товаров и услуг недропользователей, промгигантов, госорганов ВКО только за полгода превысил 488 млрд тенге. Но, к сожалению, местные товаропроизводители заглядываясь на весь «пирог» не могут. Доля поставщиков из Восточного Казахстана не достигает даже половины. «Курсив» узнал подробности.

Ирина ОСИПОВА, Усть-Каменогорск

Крупный покупатель

Согласно информации руководителя управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО Ержана Шурманова, за первое полугодие системообразующими предприятиями области потрачено на закуп 267 млрд тенге. Из них только 37% поставщиков – компании из ВКО. Примечательно, что самый большой вклад в эти 37% вносят именно предоставление услуг и производство некоторых видов работ. Непосредственно по категории «товары» доля местного содержания небольшая. Лишь четвертая часть всех закупаемых предметов, инструментов, оборудования родом из ВКО. В закупках недропользователей из ВКО ситуация почти аналогичная. Из 132 млрд тенге только 58 млрд тенге приходится на региональных поставщиков.

По части государственных закупок процент местного содержания еще ниже. Лишь 13% товаров и услуг, закупаемых госорганами ВКО, произведено в восточном регионе. Если общий чек за полгода достиг 89 млрд тенге, то отечественные товаропроизводители из этой суммы могли претендовать только на 11 млрд тенге.

«На совещании в правительстве наша область подверглась критике. Если брать вкуче, то у нас доля местного содержания около 2%. Это не говорит о том, что мы не покупаем. Это гово-

рит о том, что неправильно все эти данные вносятся на портале госзакупок. Сейчас изменились формы, внесены большие изменения в сам закон о госзакупках, и теперь при объявлении должны обязательно указывать наличие индустриального сертификата либо сертификата СТ-КЗ. Без них госорганы не имеют права заключать договоры», – отмечает заместитель акима ВКО Ерлан Аймукашев.

В чем причина?

Самый крупный недропользователь региона – ТОО «Казцинк», – по данным пресс-службы компании, в год тратит более 300 млрд тенге на закуп. Те товары, которые товаропроизводители готовы предоставить в нужном объеме, закупают у отечественных компаний. Например, 94% объема поставленной спецодежды и средств индивидуальной защиты относится именно к казахстанскому содержанию. Но крупный покупатель ставит и жесткие условия по качеству. Местные товары не должны быть хуже, чем импортные.

У поставщиков госорганов свои проблемы. Не все оформили обязательные сертификаты для



Коллаж: Вадим Квятковский

участия в тендерах. По данным Ержана Шурманова, СТ-КЗ в Восточном Казахстане получили 742

компании, индустриальные сертификаты – всего семь компаний. Лучше всех дела идут у предприятий легкой промышленности – их доля превышает 53% в закупках в рамках экономики простых вещей. Отчасти этого удалось добиться лишь в этом году, когда региональный бюджет выделил 500 млн тенге на пошив школьной формы именно местным фирмам. 16 компаний взяли за подряд.

Что касается других отраслей, таких как мебельная, пищевая промышленность, то у них дела хуже. Руководитель управления предпринимательства приводит лишь несколько фирм, занимающихся поставками мебели для школ.

Серьезным испытанием для товаропроизводителей также являются новые требования Закона «О госзакупках» по наличию подтвержденного опыта для победы в тендере. Один из ярких примеров – ситуация крупного завода по производству высокотехнологического электрооборудования ТОО «Кэмонт». Имея 70-летний

историю, компания не может документально доказать наличие хотя бы 10-летнего опыта для получения преимущества.

«По качеству продукции нам нет равных, но напрямую участвовать в тендерах мы не можем. Нужно доказывать наш 70-летний опыт работы, предоставлять акты выполненных работ и ввода объектов в эксплуатацию 1950-х годов. Конечно, мы не хранили такой объем документов за все годы. Да и нередко компания выступала субподрядчиком. Получается, теперь мы должны бегать по архивам, собирать справки, искать своих покупателей, просить у них какие-то акты. У нас всего несколько компаний в стране, которые могут подтвердить большой опыт документально. А что остальным-то делать?» – задается вопросом генеральный директор ТОО «Кэмонт» Елена Беленцева.

Чтобы поддержать местных товаропроизводителей в борьбе за рынок, палата предпринимателей ВКО привлекает компании

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

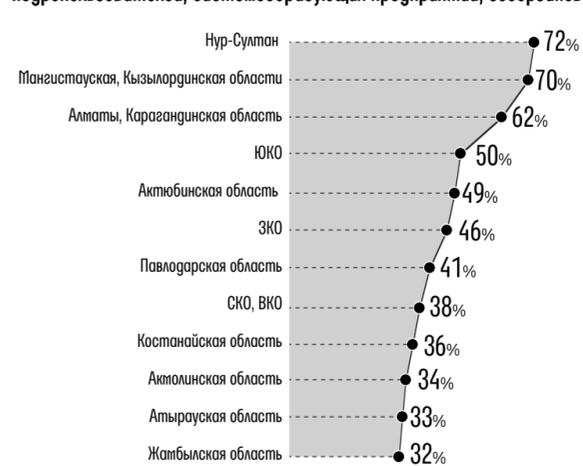


Виталий ЧЕРНЕЦКИЙ, руководитель Ассоциации предприятий лесной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности по ВКО:

«Наши немногочисленные местные компании, занимающиеся деревообработкой, хорошо спасает политика казахстанского содержания. Ведь все крупные недропользователи обязаны иметь определенную долю местных товаров. Поэтому многие металлургические гиганты вынуждены покупать нашу продукцию (деревянную тару для транспортировки металлов). Возможно, она не такого высокого качества и нет таких стабильных поставок, чем, допустим из России, но зато это огромная помощь нашим предприятиям».

к проекту развития поставщиков в Казахстане, финансируемому Всемирным банком. Согласно информации пресс-секретаря ПП ВКО Христины Дорошенко, эксперты региональной палаты предпринимателей проведут бесплатную оценку состояния бизнеса по методологии международного аудита у тех предприятий, которые войдут в проект. Из ВКО на первом этапе участвуют пять компаний. Если они попадут в сотню участников проекта на уровне республики, в дальнейшем им будет оказана как методологическая помощь, так и финансовая. Поставщики смогут получить минимум 70% от суммы расходов на приобретение международного сертификата. Это значительно повысит их шансы на поиски покупателей не только на территории Казахстана, но и за рубежом.

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ по местному содержанию в закупках нацкомпаний, недропользователей, системообразующих предприятий, госорганов



По данным Комитета индустриального развития и промышленной безопасности ПИИР РК

Новая песня о старом

В Карагандинской области растет число исков о признании сделок недействительными

Предприниматели продолжают жаловаться на налоговую, которая душит их бизнес. Они утверждают, что неблагонадежность поставщиков, по сделкам с которыми доначисляются многомиллионные суммы, основывается только на предположениях. Однако судьи имеют на этот счет совершенно иное мнение.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

На пороховой бочке

На протяжении последних четырех лет налоговые органы буквально заваливают суды исками о признании сделок недействительными. Количество подобных заявлений за этот промежуток времени выросло в 10 раз – с 63 до 685, а шансы ответчиков на победу приблизились к нулю. Например, если в 2016 году из 46 решений в пользу предпринимателей выносилось 22, то в 2019-м из 609 всего лишь одно.

«Курсив» уже поднимал данную проблему («Курсив-Центр» №3 (19) от 31 января). Предприниматели возмущались, что им незаслуженно доначисляли налоги по сделкам многолетней давности, противозаконность которых не была доказана ни в гражданском, ни в уголовном порядке. В основу решений легли предположения налоговых органов об экономической несостоятельности поставщиков, выражающейся в отсутствии активов: зданий, складов, транспортных средств, рабочей силы.

По словам адвоката Ботагоз Садуовой, представляющей интересы Ассоциации застройщиков Карагандинской области, с течением времени ситуация только усугубилась. Под удар попали новые крупные предприятия, которые вынуждены закрываться. Одним из ярких примеров, по мнению адвоката, является ситуация с ТОО «КараТ», производящим искусственное покрытие для спортивных сооружений. По итогам проверки ТОО налоговые органы исключили НДС из зачета по сделкам с «подозрительными» фирмами на общую сумму 500 млн тенге. После этого директор компании отправил сотрудников в отпуск без содержания, а сам задумался, стоит ли ему заниматься бизнесом дальше.

«Предприниматели с благодарностью отнеслись к инициативе президента по освобождению малого бизнеса от уплаты налогов. Но на местах чиновники дискредитируют ее. И все было бы ничего, если бы существовал правовой суд, основанный на силе права. Складывающаяся практика создает широкое поле для коррупции: завтра в список ответчиков может попасть абсолютно любой предприниматель, чей контрагент покажется



Коллаж: Вадим Квятковский

налоговикам странным. И они не будут утруждать себя сбором доказательств», – считает Ботагоз Садуова.

Аналогичная проблема возникла и у ТОО «АгроДор». По словам директора компании Натальи Мальчушкиной, им дважды доначислили НДС на общую сумму более 3 млн тенге по сделкам, которые суд признал недействительными. В свою очередь глава ТОО утверждает, что сделки были. В первом случае фирма приобретала для ремонта дорог бордюры, во втором – битум.

«Мы всегда запрашиваем у поставщиков документы, подтверждающие, что они состоят на налоговом учете и существуют на рынке не первый год. Другим способом проверить их благонадежность мы не можем. Поэтому никто не даст гарантии, что через пять лет нам снова не доначислят НДС», – переживает бизнесвумен.

Средоточие теневой экономики

Количество дел о признании сделок недействительными стремительно растет. В этой связи сами судьи признают, что скоро у них не останется времени на рассмотрение других дел.

«Мы не вправе не принимать иски налоговых органов, но настаиваем, чтобы ответчики были вовлечены в орбиту административного или уголовного судопроизводства. Потому что согласно ГПК РК мы рассматриваем дела, по которым нет другого судебного разбирательства. А по уклонению от уплаты налогов, выписке фиктивных счетов-фактур есть наказание как в уголовном, так и в административном праве. Мы должны быть последними, к кому обращается налоговый орган. Но получается так, что являемся первыми и единственными. Сегодня треть судебной нагрузки составляет именно эта категория дел. Если их убрать, то мы приблизимся к

Количество исковых заявлений о признании сделок недействительными за последние четыре года

Год	Количество исков	Удовлетворено	Не удовлетворено	Оставлено без рассмотрения	Прекращено
2016	63	24	22	15	2
2017	115	68	4	41	2
2018	531	376 (с учетом переходящих судебных актов)	1	154	
2019	685	608 (с учетом переходящих судебных актов)	1		

По информации департамента госдоходов по Карагандинской области

общереспубликанской норме», – заметил в комментариях «Курсиву» председатель экономического суда Карагандинской области Талгат Токбулатов.

По его словам, объем теневой экономики в Казахстане составляет примерно 30% от ВВП. В этой связи судья не исключает, что, возможно, большая часть теневых средств должна крутиться именно в Карагандинской области.

«Но если разобраться, суммы, за которые налоговые органы судятся с предпринимателями, составляют всего 0,001% от общего объема теневой экономики. Конечно, принимаемых усилий по борьбе с теневой экономикой недостаточно, но если закрутить машину вправо, то не хватит ни судей, ни налоговиков, ни прокуроров, ни следователей. Но все эти иски – это работа постфактум. Налоги по совершенным ранее сделкам не уплачены, деньги давно обналичены и ушли. Так есть ли смысл проводить эту работу, если конечного результата все равно не будет?» – рассуждает сотрудник Фемиды.

По мнению г-на Токбулатова, возникшую проблему можно решить с помощью БВУ.

«Банк обязан представлять сведения об обналичивании денежных средств, и если он эти действия производит, то почему далее не идет оперативное пресечение? Деньги можно вывести

из официального оборота только путем обналичивания – других вариантов нет. Это и есть узкое горло системы, в которой должно оперативно работать государство», – полагает Талгат Токбулатов.

Стоит отметить, что в 2019 году департамент экономических расследований Карагандинской области зарегистрировал 13 уголовных дел по двум статьям УК РК: ст. 216 «Выписка счетов-фактур без фактического выполнения работ, оказания услуг, отгрузки товаров» и ст. 245 «Уклонение от уплаты налогов».

Из 13 уголовных дел только по двум вынесены обвинительные приговоры: осужденные получили по полтора года ограничения свободы.

Любопытно, что в сентябре началось расследование в отношении ОПГ, которая в течение двух лет занималась выпиской фиктивных счетов-фактур от имени ряда предприятий. Суммы средств, обналиченных по формальным сделкам, связанным с незаконным оборотом нефтепродуктов, превысили 500 млн тенге. Дело обещает стать одним из крупных за последнее время.

Аксиома или теорема?

Как говорит Талгат Токбулатов, зачастую предприниматели уклоняются от защиты своих конституционных прав. В поло-

вине случаев они не являются на процесс и практически во всех – не представляют первичную бухгалтерскую документацию на товар, который они продали либо купили. Вместе с тем сотрудники органов госдоходов подкрепляют иски декларациями и другими видами налоговой отчетности: данными о рабочей силе, имуществе и так далее. Согласно этим документам нередко случается, что в фирмах с миллиардными оборотами работает только один директор, который на проверку оказывается лицом без определенного места жительства.

«Строители на своих совещаниях часто говорят: объект стоит физически. Никто этого не оспаривает. Вопрос в том, что с этого объекта вы получили больший доход, заплатив меньше налогов. Что представляет собой любой строительный объект? Это бетон, металл, кирпич, древесина. Каждый из этих строительных материалов кем-то был произведен. Обычно между производителем и застройщиком существует масса посредников. И если в этой цепочке работает система ухода от налогов, то будет как минимум одно предприятие, которое обналичивает суммы в большом объеме», – говорит председатель экономического суда.

Г-н Токбулатов пояснил, что при вынесении решений судьи

опираются на нормативные постановления Верховного суда РК №4 «О судебной практике применения налогового законодательства» от 29 июня 2017 г. и №6 «О некоторых вопросах недействительности сделок и применении судами последствий их недействительности» от 7 июля 2016 г.

В них четко оговорено: законные по форме, но фиктивные по содержанию сделки, которые не свидетельствуют о намерении заниматься предпринимательской деятельностью, являются ничтожными, что подтверждается отсутствием экономического смысла учтенных операций и соответствующих активов.

Надежда остается

В свою очередь адвокат Ботагоз Садуова утверждает, что ее защитники представляют полный пакет необходимых документов.

«Истцы считают, что если поставщик не сдавал отчеты по транспорту, имуществу, земле, значит, у него нет этих активов и соответственно сделки. Мы доказываем: вы сначала придите к нему на проверку, может быть, он брал в аренду или субаренду у физического лица, которое не представляет ФНО.700. Что касается персонала, многие используют аутсорсинг, что также не противоречит закону. Это же нужно проверять, нельзя домысливать, тем более налоговая наделена огромными полномочиями осуществления форм налогового контроля, в том числе и в виде проведения документальных проверок. Чтобы доказать, что фирма обналичивает, следует соблюсти уголовный порядок. Но это очень долго, поэтому налоговики идут по пути наименьшего сопротивления», – убеждена правозащитница.

Она считает, что нормативное постановление Верховного суда №4 необходимо привести в соответствие с нормами гражданского законодательства, а именно ч. 2 ст. 158 «Недействительность сделки, содержание которой не соответствует требованиям законодательства РК».

По словам адвоката, ч. 2 ст. 158 гласит: «Сделки, направленные на достижение преступной цели, противоправность которой установлена приговором или постановлением суда, ничтожны».

«То есть должен быть приговор или постановление суда, чтобы признавать такие сделки недействительными. Но фактически решения принимаются исключительно на основе предположений. В связи с этим складывается негативная ситуация для развития бизнеса», – резюмирует Ботагоз Садуова.

Между тем, по словам председателя правления НПП «Атамекен» Аблая Мырзахметова, еще в марте 2019 года была создана рабочая группа по изменению нормативного постановления Верховного суда РК №4, которая к настоящему моменту подготовила поправки в действующий Налоговый кодекс РК.

На крыльях Гермеса

< стр. 13

Осторожно с историей

Представители немецкой стороны в кулуарах мероприятия напомнили журналисту «Курсива», что в 2010 году между Казахстаном и Германией шли ожесточенные споры вокруг различных вариантов реструктуризации долгов. В частности, речь шла о долге БТА Банка, который составлял более \$12 млрд. В списке одиннадцати кредиторов из Германии значился немецкий банк Commerzbank, KfW и государственная страховая компания Hergmes.

Но 28 мая 2010 года совет иностранных кредиторов наконец пришел к единой формуле списания части долгов и погашения остатков. zakon.kz со ссылкой на пресс-службу немецкого банка сообщал, что «финансовая задолженность будет сокращена с \$12,2 млрд до \$4,4 млрд и срок

погашения такой задолженности будет увеличен на срок от 8 до 20 лет».

В тот же период, посетив с первым официальным визитом Казахстан, канцлер Германии Ангела Меркель в числе прочего затронула и большой вопрос банковских долгов, заявив: «И германские кредиторы, и германское государство должны были взять на себя финансовое бремя при преодолении этих сложностей. И здесь мы должны почувствовать поддержку со стороны казахстанского государства. Тогда мы будем способны предоставить гарантии на экспортные кредиты для нашей торговли».

Тем не менее, пока шли тяжелые переговоры по БТА Банку, некоторые проекты, гарантируемые немецким экспортно-кредитным агентством Hergmes, были заморожены в связи с рисками бизнеса в Казахстане.

Также стоит отметить, что, согласно Карте страновых рисков компании Hergmes, Казахстан наряду с другими странами ЦА, а также с Монголией, Пакистаном, Ираном, Ираком, Сирией, отдельными государствами Африки относится к территориям с самыми высокими коммерческими и финансовыми рисками.

Еще один большой вопрос

Выступая на мероприятии «21-й День немецкого бизнеса в Казахстане» Альберт Рау затронул тему по соглашению о сырьевом партнерстве, инициаторами которого девять лет назад были Ангела Меркель и Нурсултан Назарбаев. Депутат подчеркнул, что для казахстанской стороны это до сих пор проблемный вопрос.

Будучи в тот момент вице-министром индустрии и новых технологий, именно г-н Рау

занимался разработкой данного соглашения. «Я много месяцев его готовил. Я был исполнителем и много месяцев готовил одно соглашение. Это были тяжелые переговоры с нашими коллегами. Сегодня оно реализуется, но, к сожалению, в одностороннем порядке. Да, сырьевых проектов порядка, но коммерческих бизнес-меней. – «Курсив» не хотят идти туда», – отметил Альберт Рау в своем выступлении.

По его словам, проблема в том, что немецкие компании просто не хотят уходить в тот сектор экономики, который был бы интересен Казахстану.

«У нас есть город Риддер. Туда 250 лет назад пришел немецкий геолог. Тогда они геологией занимались, а сейчас они ушли в высокие технологии», – посетовал мажилисмен, добавив, что на самом деле Казахстан вместе с немецкими компаниями, обладающими

новыми технологиями, мог бы многое сделать в плане добычи и переработки редкоземельных металлов.

Свой интерес

С мнением о неизбежности кардинальных преобразований согласен и заместитель акима Алматы Сапарбек Туякбаев, по словам которого Казахстан как раз вступает в тот период, когда актуально появление новых бизнес-моделей, систем производства и потребления, преобразованием транспортировки товаров.

Но прежде всего, с точки зрения чиновника, изменения коснутся мегаполисов. «А это в свою очередь неизбежно приведет к изменениям в том, как жители городов работают, коммуницируют, учатся, проводят досуг. Трансформация затронет и госучреждения. Мы глубоко убеждены, что Алматы, где сосредоточены

наиболее технологичные сектора казахстанской экономики, находится на переднем крае этого процесса в Казахстане. В соответствии с нашим видением Алматы должен стать драйвером глобальной интеграции всего Центрально-Азиатского региона, а в перспективе деловой и культурной столицей нового Шелкового пути. И мы надеемся, что немецкий бизнес оценит те новые преимущества, которые может дать им их присутствие в Алматы», – подчеркнул Сапарбек Туякбаев.

По словам замакима Алматы, Германия по-прежнему является одним из ключевых торговых-инвестиционных партнеров Казахстана в Евросоюзе. В 2018 году товарооборот РК и ФРГ превысил \$2 млрд. Германский бизнес за последние 10 лет обеспечил \$3,4 млрд валового притока иностранных инвестиций в Казахстан.

Квинтэссенция труда и фольклора

На чем держится керамическое производство на севере Казахстана

Керамический завод Экибастуза вынужден снизить объемы производства и сократить число сотрудников. Чтобы сохранить предприятие, руководству завода приходится идти на эти непопулярные меры. Между тем гончарное дело включили в список перспективных направлений развития казахстанского бизнеса. Участникам программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» предлагают реализовать такие проекты.

Марина ПОПОВА, Павлодар

В гончарном круге

Декоративная и сувенирная продукция – не из списка товаров первой необходимости. Тем не менее этот сегмент рынка достаточно развит, и на нем казахстанским производителям изделий из глины приходится противостоять засилью недорогого пластика. Чаще покупатель делает выбор в пользу более выгодного ценового предложения.

Об этом хорошо знают на экибастузском керамическом заводе, работающем с 1995 года.

«Сегодня многие используют синтетические материалы, что, конечно, дешевле. Правда, для начала необходимо закупить дорогое оборудование, сырье, а дальше – остается лишь наращивать обороты и снижать себестоимость. С глиной все иначе. Изменился на месторождении пласт – у нас технологический сбой. Приходится переделывать рецепт. А это трудозатраты, время. Но от глины отказываться не собираемся», – говорит директор ТОО «ЭКЕР» Александр Шарипов.

Как он пояснил, ситуация на заводе во многом зависит и от глобальных факторов, например,

экономического климата в стране, благосостояния населения. В неблагоприятные времена ради спасения производства приходится принимать нелегкие решения. Одно из них – сокращение штата сотрудников.

«После каждого кризиса, начиная с 1998 года, два года отходим, затем вновь принимаем людей – и до следующей встряски», – рассказал «Курсиву» руководитель завода. Но закрывать производство здесь не намерены ни при каких обстоятельствах.

Дело в руках

Основная часть цветочных горшков разнообразных декора и форм, напольные и настольные вазы, изготавливаются на гончарном круге. В качестве сырья используется глина с местного Карасорского месторождения. В год около 100 тонн. Те, кто покупает продукцию экибастузцев, с другой ее не спутаю.

«Мы никого не копируем, скорее, копируют нас. Хотя в керамике определенного подражания не избежать. Ремесло древнее, поэтому изобрести что-то новое сложно», – говорит Александр Шарипов.

Правда, рентабельность производства, по его словам, за последние 10 лет упала вдвое. Только несколько лет назад производство изделий на заводе решили подкрепить методом литья с использованием гипсовых форм. Однако себестоимость продукции кардинально не изменилась. Подскочила цена на гипс, из которого выливаются формы. Сама гончарная цена на продукцию поднимают раз в два года и не более чем на 10%.

«Что касается покупателя, ему, конечно, не все равно, в чем выращивать свои любимые растения. Но когда голосуют за продукт своим кошельком, выбирают между качеством и ценой. Чем она ниже, тем выше объем продаж. Потребительская корзина постоянно растет, зарплата



Фото с сайта предприятия

за ней не успевает. До горшков ли?» – признает глава ТОО.

Поменять профиль предприятия ради повышения прибыли, например перейти на выпуск керамической плитки, невозможно. Для этого необходимо полностью обновить технологию, закупить новое оборудование. Но на все это средств нет, поэтому здесь всегда в поиске идей в рамках действующего производства.

Декоративное направление

Несколько лет назад одна из сотрудниц экибастузского завода Татьяна Минчукова предложила наладить выпуск сувениров. Сначала их делали вручную. За смену мастер может изготовить до 30 фигурок. Это только лепка, а дальше изделия необходимо зачистить, обжечь, покрыть глазурью, еще раз обжечь, потом раскрасить. Три

года назад на заводе перешли на литье, качество изменилось в лучшую сторону. Новинки поначалу пользовались хорошим спросом, особенно накануне праздников. Сегодня спрос сходит на нет.

По мнению директора предприятия, у людей нет свободных денег, которые они бы могли потратить на безделушки. В приоритете коммунальные платежи, медицина, образование.

Налетай – не скупись!

При всех существующих вопросах и проблемах со сбытом гончарное дело включили в список перспективных направлений развития казахстанского бизнеса. Участникам программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» предлагают развивать такие проекты. Если верить разработчикам программы, то найти покупателя на рынке

несложно. Но реалии таковы, что приходится конкурировать с дешевой продукцией из Китая, российскими производителями, которые закрепились на казахстанском рынке во время падения курса рубля. Впрочем, ТОО «ЭКЕР» позиции пытается удержать. Сегодня предприятие само доставляет продукцию потребителю, в том числе в другие регионы страны.

Несколько лет назад экибастузцы сотрудничали с торговыми точками в Российской Федерации.

«Но выросли таможенные пошлины, и мы потеряли рынок. Пытались его восстановить, пока не получается. Там другая конкуренция: в гипермаркеты стоят очереди из поставщиков. И есть продукция из Польши, прорываются предприятия из Украины, да и в самой России много тех, кто работает с керамикой», – говорят на заводе.

Не сдастся наш «Варяг»

Немногочисленным отечественным керамическим заводам приходится делить между собой внутренний рынок. Единственным на сегодня серьезным конкурентом экибастузского предприятия является капшагайский завод. Правда, по мнению мастеров с севера, их коллеги с юга в более выгодной позиции: под боком крупный потребитель – мегаполис Алматы. Александр Шарипов говорит, что время от времени две компании, стараясь выжить, «поджимают» друг друга. Но подстраиваться под обстоятельства, ломая основные принципы работы с керамикой, на экибастузском заводе не готовы. Например, переходить на дешевые компоненты.

«Чтобы делать красивую цветную керамику, необходимо покупать оксиды металла. Цветная глазурь делается на основе кобальта. Это дорого. Можно пойти и другим путем, как это сделали китайцы, используя обычные краски. Да, красиво, но это уже не керамика. Мне претит идти на удешевление продукции за счет отказа от глазури», – подчеркивает Александр Шарипов.

Цена вопроса

За глиняный горшок «made in Ekibastuz» придется выложить минимум 120 тенге. Все, конечно, зависит от размера, декора и прочего. Самый дорогой – емкостью 35 л – обойдется примерно в 10 тыс. тенге. Что касается цены на продукцию конкурентов, она не сильно отличается. Например, кашпо до 25 л стоит от 300 до 8,5 тыс. тенге, вазы до 90 см – от 500 до 8 тыс. тенге. На экибастузском заводе говорят, что перспективы за развитием нового направления в сувенирном сегменте и выпуском оригинальной и интересной посуды. Тягаться в объемах с крупными производителями – напрасная трата сил, нужно использовать главный козырь – уникальность.

Куда вложить свободные деньги?

Бесприоритетная тактика успешного инвестора

В стремлении сохранить свои сбережения можно использовать разные инструменты: вложить в недвижимость, сохранять деньги на банковском депозите, наконец, прикупить золото. Но, пожалуй, самый выгодный инструмент для свободной наличности – это фондовый рынок. При грамотном управлении ценные бумаги могут приносить солидную прибыль на протяжении многих лет. Главное – действовать с умом и контролировать риски.

Арман БУРХАНОВ

Каждый человек рано или поздно задумывается о том, куда вложить свои накопления, чтобы они работали и приносили стабильный доход. Хотя варианты для инвестирования свободного капитала сейчас предостаточно, не все из них на деле эффективны и прибыльны.

Деньги в деньги

Доходность по банковским вкладам – самому популярному у казахстанцев способу заработка – ненамного превышает уровень инфляции. В зависимости от срока и вида депозита (срочный, несрочный, сберегательный. – «Курсив») ставки вознаграждения в отечественных банках варьируются в пределах 9,5–13,5% годовых в тенге и 0,1–2% – в иностранной валюте.

Если открыт несрочный вклад с возможностью пополнения на сумму 500 тыс. тенге под 9,5% годовых, то за год он принесет доход лишь в 47,5 тыс. тенге.

С учетом инфляции, которую Национальный банк РК в 2019 году прогнозирует в коридоре 4–6%, реальный доход вкладчика составит всего 3–5%. Максимальная ставка вознаграждения предусмотрена по так называемым сберегательным депозитам, открытым на 24 месяца. Правда, в течение этого срока нельзя ни пополнить вклад, ни изъять деньги со счета. В противном случае это чревато штрафными санкциями и потерей начисленных процентов.

Единственный плюс в истории с банковскими вкладами – гарантия сохранности депозитов физических лиц в иностранной валюте до 5 млн тенге, в национальной валюте по срочным и несрочным вкладам – до 10 млн тенге и до 15 млн тенге – по сберегательным. Очевидно, что, вкладывая деньги в такой инвестиционный инструмент, удастся лишь компенсировать инфляционные потери и сохранить сбережения, но никак не извлечь прибыль. Не случайно американский экономист Роберт Аллен когда-то сказал: «Сколько миллионов вы знаете, которые построили свое состояние на

процентах с депозита? Вот и я о том же».

Можно вложить деньги в деньги. Точнее – в валюту. Казахстанцы отдадут предпочтение долларам и евро, надеясь выйти в плюс за счет курсовой разницы. Но и этот способ инвестирования имеет свои минусы. Основной из них – нестабильность курса. Даже финансисты не дают долгосрочных прогнозов, как поведет себя валюта в той или иной ситуации. К тому же тенге периодически укрепляется, хотя прочность позиций и оставляет сомнения.

Квартира впрок

Еще один классический вид инвестиций – покупка недвижимости. Она защищает деньги инвесторов от обесценивания и дает неплохой доход с аренды. Однако у этого финансового инструмента есть ряд недостатков. Во-первых, высокий порог входа. Средняя стоимость жилья в Казахстане составляет 200 тыс. тенге за квадратный метр. В мегаполисах цены еще выше. Так, в Алматы однокомнатная квартира площадью 30 кв. м обойдется

как минимум в 10 млн тенге. Не всем инвесторам по карману столь крупные приобретения.

Во-вторых, недвижимость – низколиквидный актив. Ее не получится быстро продать без существенной потери рыночной стоимости. К тому же при продаже квартиры или дома, которым вы владеете меньше года, доход от прироста стоимости будет облагаться индивидуальным подоходным налогом в размере 10%. Например, если вы приобрели квартиру за 10 млн тенге, а планируете продать за 13 млн тенге, то с прибыли в 3 млн тенге необходимо будет уплатить ИПН, а это 300 тыс. тенге.

Корзина с акциями

Сегодня на 300 тыс. тенге можно купить 15 грамм аффинированного золота 999,9 пробы. Золотые слитки весом 5, 10, 20, 50 и 100 грамм продают некоторые банки второго уровня и обменные пункты. Стоимость колеблется в районе 19–20 тыс. тенге за грамм.

Вкладывать деньги в такой инвестиционный инструмент лучше на ближайшие 5–7 лет.

Заработать на золоте быстро и много не получится. Да и слитки выкупаются со скидкой не менее 5% к рыночной цене. Прагматичные же инвесторы в основном приобретают акции золотодобывающих компаний и получают прибыль как с прироста стоимости ценных бумаг на бирже, так и в виде дивидендов.

Кстати, казахстанские компании платят очень хорошее вознаграждение владельцам своих акций. В частности, АО «Национальная атомная компания «Казатомпром» за 2018 год начислило акционерам дивиденды в размере 308,4 тенге на ценную бумагу. Соответственно, те инвесторы, которые купили 100 акций уранового гиганта во время IPO, только на дивидендах заработали свыше 30 тыс. тенге. Стоит отметить, что с момента размещения акции НАК «Казатомпром» демонстрируют уверенный рост. Если в ноябре 2018 года они торговались на уровне 4344 тенге за бумагу, то сейчас – по 5598 тенге. Меньше чем за год они выросли в цене почти на 28%.

Как вариант, можно инвестировать деньги в индексные фонды. Это своеобразная «корзина с акциями», которая торгуется на фондовом рынке как одна ценная бумага. Так, в ETF KASE входят 7 высоколиквидных компаний Казахстана, в PTC – 50 крупнейших эмитентов России, а в NASDAQ – 100 высокотехнологичных компаний США. Инвестировать в биржевые фонды гораздо дешевле, чем покупать ценные бумаги конкретных компаний по отдельности. При этом риски сводятся к минимуму: если акции одной компании сильно упадут в цене, то доходность по остальным скорректирует стоимость портфеля и не даст ему «просесть».

Вкладывать деньги на фондовом рынке можно в облигации или в так называемые бонды. Это аналог долговой расписки, которая подтверждает обещание компании, выпустившей такие ценные бумаги, вернуть инвестору к определенному сроку всю сумму долга плюс фиксированный процент. Например, ставка вознаграждения по индексированным бондам АО «Фридом Финанс» составляет 6% годовых в долларах США. Это в 4 раза выше процентов по депозитам в инвалюте, предлагаемыми в отечественных банках. Срок обращения бондов – 3 года. Все это время инвестор защищен не только от инфляционных рисков, но и от возможного ослабления курса тенге.

Фондовый рынок – это, пожалуй, самый выгодный инструмент для свободной наличности. При грамотном управлении ценные бумаги, будь то акции, облигации, опционы, фьючерсы или фонды, могут приносить солидную прибыль на протяжении многих лет. Главное – действовать с умом и контролировать риски. Правда, умело инвестировать на бирже могут немногие. Это целое искусство, которому можно и нужно учиться.

А потому первые свободные средства желательно вкладывать не в банк, не в золото и даже не в рынок ценных бумаг, а в себя. Так рекомендует сделать один из богатейших людей планеты Уоррен Баффетт. По его мнению, это то, чем должны заниматься все. В таком случае каждый из нас чутьочку инвестор. Более того, инвестиции в себя обязательно принесут максимальную отдачу в будущем. Ведь, по большому счету, именно знания и опыт позволяют не только зарабатывать деньги, но и приумножать их.

Поэтапный подход

Как стать главой успешного крестьянского хозяйства, рассказал «Курсиву» бывший строитель

Крупнейшее в Байзакском районе Жамбылской области крестьянское хозяйство «Бірлік» сегодня обрабатывает 120 га земли, на которых произрастают лук, свекла и люцерна. Глава КХ Николай Рахметилдаев поднял свой бизнес после неудач, падений и банкротства.

Темурлан ТУРДАЛИН, Тараз

Трудное начало

Инженер-строитель, окончивший институт с красным дипломом, бывший ленинский стипендиат Николай Рахметилдаев занялся растениеводством перед распадом СССР. Причиной, по его словам, стал развал торгово-экономических связей, приведший к упадку строительной отрасли.

«Стройка остановилась, мы не знали, как дальше жить. Во время массовой приватизации людям раздали земельные паи, но их не все обрабатывали: были проблемы с ГСМ, семенами, техникой. Но даже если ты вырастил и собрал урожай, не мог его продать, потому что еще не были налажены новые рынки сбыта, а старые заготконторы перестали существовать», — рассказывает «Курсиву» Николай Рахметилдаев.

На этом, начальном, этапе его поддержали братья, которые предложили заняться земледелием. На своей земле и паях соседей — в общей сложности 120 га — начали работать. Тогда Николай Рахметилдаев и стал главой крестьянского хозяйства.

Вниз, потом вверх

Вложив в бизнес все свои сбережения, начинающий фермер в конце 1990-х не смог их вернуть. Непогода уничтожила урожай —



Фото: I am a Stranger

и он обанкротился. Даже остался без дома, который заложил в банке. Только через несколько лет инженер-строитель смог построить себе новое жилье.

По его словам, тогда подоспела помощь государства, начавшего выделять деньги на строительство и ремонт школ. Так, разрываясь между стройкой и землей, потихоньку поднялся. Стал сажать свеклу и лук, потом брал кредиты фонда поддержки сельхозпроизводителей.

«Независимое государство сначала поддерживало производство пшеницы и животноводство. И только с 2004–2005 годов крестьянам стали хорошо помогать — погектарно субсидировали посевы практически всех культур. Начался лизинг техники, проблем с ГСМ уже не было», — продолжает глава КХ.

Все дело в культурах

До сих пор Николай Рахметилдаев, помимо своих 30 га, возделывает еще 90 га — земли 35 семей-пайщиков, которым с урожая выдает дивиденды натурпродуктом. Выращивает свеклу, лук и люцерну. Кроме того, раз в три года берет у другого КХ 100 га под люцерну и лук. Вдвоем делают севооборот — после пшеницы сажают лук и люцерну.

«Вода рядом, последние лет пять для лука мы используем капельное орошение. Раньше оно хорошо субсидировалось: видимо, государство, намереваясь показать его эффективность, стимулировало крестьян. А когда на практике люди поняли, что урожайность хорошая, субсидии сократили», — отметил фермер.

По его словам, оборудование для капельного орошения — на-

сос с мотором, фильтр, набор шлангов — обошлось ему в сумму свыше \$5 тыс. Однако Николай Рахметилдаев говорит, что оно того стоит.

Рынок не командуем

В этом году только лука он планирует получить около 2,5–3 тыс. т с 45 га. Оптовая цена, по словам фермера, хорошая — 32 тенге за килограмм. Лук сорта «Пандора» с помощью капельного орошения он «снял» по 100 т с га, а сорта «Манас» — по 65–70 т.

«В прошлом году вообще сбывали по 13 тенге. Чуть позже цена поднялась из-за спроса на наш лук в России, Польше, Беларуси и Украине. Когда есть конкуренция — цена растет. Кто рано продал — проиграл. Если бы мы могли влиять на цену своей продукции...», — посетовал собеседник.

Проблемы с оплатой

Средний урожай свеклы — 50 т с га. В этом году в хозяйстве засеяли 30 га. Из-за прошлогодних проблем со сбытом высадили меньше.

«Байзакский район со времен СССР считался «свекольным». Раньше государство платило за гектар посева свеклы 90 тыс. тенге, а сейчас по весу — по 12 тенге за килограмм при сдаче свеклы на сахарный завод субсидирует государство. Но на самом предприятии платят всего по 8 тенге за тот же вес. Бывший директор Меркенского сахарного завода обещал, что будет закупать по 10 тенге, а новый глава предприятия отказался от слов своего предшественника. Но главное — это задержки с выплатами. Если было бы несколько сахарозаводов, то конкуренция

бы нам помогла», — считает фермер.

Корм для скота

Сажать люцерну (клевер), по словам главы КХ, выгодно: за сезон ее скашивают три раза. К тому же она является прекрасным кормом и в сухом, и в сыром виде.

«В этом году мы посадили ее на 45 га. Средний урожай — по 150–200 тюков с га, на благоприятной почве можно скашивать по 250–300. Цены колеблются от 250 до 400 тенге за тюк. Выручкой закрываем расходы на закупку семян, сев и уборку, остальное продаем и оставляем для своей скотины», — поделился собеседник.

Кормильцы села

Николай Рахметилдаев утверждает, что они являются главными работодателями для жителей близлежащего села Кумжота. Постоянных работников в КХ «Бірлік» всего четверо — бригадир и поливщики. Остальные — сезонные работники.

«Люди работают всего полгода, но за это время неплохо зарабатывают. К примеру, во время сбора лука у меня тариф — 60 тенге за упаковку 30-килограммовой сетки лука. Есть те, кто в день зарабатывает до 10–12 тыс. тенге, в месяц получается до \$1 тыс.», — рассказал руководитель хозяйства.

Он также считает, что для подьема села нужна поддержка государства в виде кредитов с низкими процентами, субсидиями.

«Было бы хорошо сократить пакет документов для получения кредитов, а также решить проблему с водой. Многие земли не возделываются по этим причинам. Известно, что мы зависим от Кыргызстана, поэтому хорошо, что сейчас дно водных артерий стали укладывать бетоном — в нашем грунте большая потеря воды. Ну а главное — землей должны владеть те, кто на ней хочет и умеет работать», — заключил глава КХ.

Мармеладный бизнес

Начав с нуля, предприниматель из Актобе завоевал местный рынок



Коллаж: Вадим Квятковский

Бывший актюбинский геолог наладил производство мармелада из натурального сока. Лакомство должно составить конкуренцию зарубежной продукции.

Дмитрий ШИНКАРЕНКО, Актобе

Мелкий бизнес частенько жалуются, что как-то выделиться среди нынешнего разнообразия товаров достаточно непросто. А вот актюбинскому предприни-

мателю сделать это удалось — его мармелад в яркой упаковке уже узнают на местном рынке.

От нефтянки до сладостей

До апреля 2019 года жизнь Алексея Мирного делилась по месяцам. Вахтовик-геолог был в составе группы сопровождения бурения нефтяных скважин в Кызылорде. 30 дней работал в «поле», столько же времени проводил дома.

Свободное время использовал с пользой: после выезда на природу, где приводил мысли в

порядок, возвращался домой и изучал предпринимательское дело. Весной у него созрел проект по выпуску мармелада.

«Почему мармелад? Прежде, чем запустить производство, изучил рынок. В Казахстане мало компаний занимается выпуском мармелада. Львиная доля этой сладости завозится из России. Есть с содержанием сока, со вкусом фруктов, но из натурального сока я не встречал совсем. Так появилась идея производить качественную, натуральную и полезную продукцию», — поясняет Алексей.

Сказано — сделано. Молодой человек оставил профессию геолога и открыл собственный бизнес. На свои средства, около 3 млн тенге, взял в аренду небольшое помещение в 40 кв. м, закупил оборудование.

Поиски качественного сырья привели его в Кострому, именно оттуда начинающий предприниматель и решил закупать натуральные вишневый и яблочный соки.

«Искали поставщика из Казахстана, но не нашли. Но было бы неплохо, если бы стали работать с отечественным производителем. В России приобретаем и натуральный сахарозаменитель для диабетической продукции. Все остальное — казахстанское», — говорит Алексей.

Самый трудный шаг

Начинать бизнес с нуля — не каждому под силу. Но молодой предприниматель решил самостоятельно исследовать осваиваемый им рынок: изучал специальную литературу, старался больше общаться с другими предпринимателями, дабы учесть их ошибки.

А в мае актюбинский мармелад появился на рынках города. Впрочем, некоторые проблемы у бизнесмена возникли со сбытом, к

новому продукту владельцы магазинов отнеслись с недоверием.

«Сбыт продукции — один из самых сложных моментов. Каждый день объезжал магазины, встречался с их владельцами. Были отказы, но я не сдавался», — улыбается Алексей.

Упорство принесло плоды: за несколько месяцев предприниматель «наработал» своего клиента, теперь актюбинский мармелад можно найти и в крупных супермаркетах.

Угостим всю страну

Коллектив в компании небольшой — всего три человека,

но очень сплоченный. Все делают быстро. Руководит процессом опытный актюбинский технолог, которого заинтересовала идея поднять с нуля производство.

«Сейчас мы выпускаем около 300 кг в месяц. С этого объема и начинали. Линейка продукции представлена мармеладом с вишневым и яблочным вкусами. Мы не производим продукцию на склад, срок годности мармелада три месяца, поэтому стараемся поставлять его всегда свежим», — заметил бизнесмен.

По его словам, спросом пользуется мармелад на основе нату-

рального сахарозаменителя — для спортсменов и людей, страдающих диабетом. Вместо желатина здесь используется агар-агар.

Уже в этом году Алексей планирует получить на свою продукцию сертификат халал. «Расширение необходимо. Сейчас работаем над тем, чтобы охватить близлежащие районы области. Пробуем выйти и в другие регионы. На днях отправили первую партию мармелада в Кызылорду. Также хотим выпускать конфеты — птичье молоко и суфле», — поделился планами с «Курсивом» Алексей Мирный.

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.



Нерадивый Хазар?

Реализация крупного морского нефтяного проекта на грани срыва

Начало разработок нефтяных месторождений Каламкас-море и Хазар в казахстанском секторе Каспийского моря может быть перенесено на неопределенный срок из-за отказа инвестора – англо-голландского концерна Shell – от участия в проекте.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Дорогое удовольствие

На минувшей неделе компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н. В.» (НКОК) и «Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б. В.» (КМОК) объявили об отмене проведения общественных слушаний по материалам предварительной оценки воздействия на окружающую среду (ПредОВОС) к технико-экономическому обоснованию (ТЭО) обустройства месторождений Каламкас-море и Хазар. Напомним, мероприятие должно было состояться 1 октября 2019 года в Актау.

В службе по внешним связям Shell Kazakhstan, которой принадлежат 55% доли участия в КМОК, «Курсиву» рассказали, что концерн Shell принял решение не продолжать совместную разработку проекта «Каламкас-море – Хазар».

«Это обусловлено сложной экономикой проекта. Shell применяет строгие инвестиционные критерии при принятии решений касательно капитальных проектов. Данный проект был признан недостаточно конкурентным по отношению к другим проектам в глобальном портфеле инвестиций концерна», – ответили в компании на вопрос «Курсива».

Каламкас-море – нефтяное месторождение, расположенное в казахстанском секторе Каспийского моря и разрабатываемое консорциумом международных компаний в рамках Северо-Каспийского проекта, оператором которого является НКОК. Согласно данным из открытых источников, геологические запасы месторождения составляют около 150 млн т нефти и 15 млрд куб. м газа.

Хазар – нефтегазовое месторождение, также находящееся в шельфе Каспия, входит в контрактную территорию «Жемчужина». Правом на разработку обладает ряд нефтяных компаний во главе с британско-нидерландским концерном Royal Dutch Shell, которому принадлежит 55% доли участия в проекте. Операционной компанией по выполнению нефтяных операций в рамках Соглашения о разделе продукции определена КМОК.

По некоторым данным, запасы Хазара оценивают в 40 млн т нефти и 10 млрд куб. м газа. А запасы всего блока «Жемчужина», в структуру которого входят также месторождения Ауэзов, Нарын и Тулпар, оцениваются в 100 млн т нефти.

В сентябре этого года управляющий директор НКОК Ричард Хоув в ходе расширенного совещания по развитию нефтегазовой отрасли республики сообщил, что оператор ведет работы по подготовке к освоению месторождения Каламкас-море.

«Предпочтительной концепцией является совместное освоение с соседним месторождением Хазар компании КМОК по блоку «Жемчужина», – пояснил тогда г-н Хоув.

По его словам, это может максимально увеличить рентабельность обоих проектов, позволяя обеспечить значитель-

ную доходность как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации. Кроме того, глава НКОК отметил, что извлекаемые запасы этих двух месторождений составляют 80 млн т нефти.

«План совместного освоения месторождения будет представлен в следующем квартале. Если Министерство энергетики утвердит, то в начале следующего года начнем проектирование», – обещал тогда Ричард Хоув.

По информации министра энергетики РК Каната Бозумбаева, выступившего на том же совещании, в период до 2025 года в разработку морских месторождений Исатай, Абай, Женис, Каламкас-море и Хазар будет инвестировано более \$5 млрд.

Старые счета – спорные вопросы

Агентство Bloomberg сообщило, что Казахстан потребует \$1 млрд у Royal Dutch Shell, Eni и их партнеров в счет урегулирования спора по поводу распределения доходов по Карачаганакскому проекту.

Спустя несколько дней министр энергетики Канат Бозумбаев в интервью «Рейтер» подтвердил, что республика в ходе арбитражного разбирательства готова договориться с акционерами консорциума. «Мы приверженцы договариваться. Но на каких-то условиях, без ущемления интересов государства», – передает слова министра агентство.

Напомним, Казахстан ведет многолетний спор о разделе прибыли с участниками проекта освоения нефтегазового месторождения Карачаганак. Казахская сторона считает, что инвесторы полностью вернули вложенные средства, и требует пересмотра механизма раздела

продукции по месторождению. Осенью прошлого года Министерство энергетики РК распространило сообщение о том, что «правительство Казахстана в лице Министерства энергетики РК, Министерства финансов РК и полномочного органа – ТОО «PSA», а также акционеры Карачаганакского проекта в лице компаний Eni, Shell, Chevron, «Лукойл» и «КазМунайГаз» достигли принципиальных договоренностей по дружественному урегулированию спора по Индексу объективности».

В частности, в сообщении Минэнерго говорилось: «Консорциум выплатит Казахстану денежную компенсацию в размере \$1,111 млрд. Будут внесены изменения в механизм раздела продукции ОСРП, что обеспечит республике дополнительные доходы от проекта в размере около \$415 млн до 2037 года при цене \$80 за баррель. Консорциум предоставит республике долгосрочный заем сроком на 10 лет для строительства инфраструктурного проекта в размере \$1 млрд, либо выплатит эквивалентную ценность займа (в случае отказа республики от займа) в сумме около \$200 млн».

Окончательное соглашение планировалось подписать до конца 2018 года. Теперь же, как выясняется, спор до конца не урегулирован.

Отметим, что 24 сентября, буквально за пару дней до того, как появились новости об отказе Shell от совместной реализации проекта «Каламкас-море – Хазар» и претензиях республики к акционерам Карачаганакского проекта, президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в ходе визита в США встретился с главным исполнительным директором Royal Dutch Shell Беном Ван

Барденом. Пресс-служба Акорды сообщила, что стороны обсудили сотрудничество в реализации нефтегазовых проектов.

Стоит обратить внимание на еще одно громкое заявление, прозвучавшее в эти дни. Вице-министр энергетики Казахстана «Рейтер» сообщил, что на месторождении Кашаган может появиться газоперерабатывающий завод мощностью 1 млрд куб. м в год и стоимостью \$1 млрд. При этом, по словам чиновника, пока не известно, кто будет финансировать строительство завода.

Позже первый заместитель министра энергетики РК Махамбет Досмухамбетов в ходе брифинга пояснил, что газоперерабатывающий завод необходим для утилизации объемов попутного газа, который сдерживает увеличение объемов добычи нефти на Кашагане.

А у вас есть газ?

Между тем не исключено, что именно вопросы утилизации попутного газа стали камнем преткновения при утверждении проекта совместного освоения месторождений Каламкас-море и Хазар.

Дело в том, что Казахстан ищет способы увеличить объемы производства товарного газа. Согласно данным Минэнерго, в 2018 году в республике было произведено 56 млрд куб. м газа, из них на экспорт ушло только 19 млрд куб. м. Остальной объем газа был направлен на внутреннее потребление. При этом с ростом уровня газификации страны вырастет и внутренний спрос на газ.

Сегодня уровень газификации страны достиг 50%, или 9 млн человек. С завершением строительства магистрального

трубопровода «Сарыарка» доступ к голубому топливу получат еще 2 млн человек.

Напомним, выступая на недавнем совещании по развитию нефтегазового комплекса страны, президент Касым-Жомарт Токаев подчеркнул, что несмотря на прогнозируемый рост добычи до 80 млрд куб. м к 2030 году, с учетом газификации страны и развития нефтегазохимии, экспортных объемов может не хватать или вообще не быть.

На сегодняшний день казахстанское законодательство запрещает сжигание попутного газа при добыче нефти: его можно утилизировать путем переработки или закачивать обратно в пласт для поддержания пластового давления. К примеру, только ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) ежегодно закачивает в пласт 3,2 млрд куб. м газа при общегодовом объеме добычи нефти в 28 млн т.

При этом, согласно ПредОВОС к проекту ТЭО разработки месторождений Каламкас-море и Хазар, которую планировалось обсудить на общественных слушаниях в Актау, рекомендуемым вариантом добычи нефти называется газлифтный способ с использованием собственного попутно-добываемого газа.

Вместе с тем, по данным президента Токаева, в мире наблюдается рост потребления природного газа. К 2040 году спрос вырастет почти в 1,5 раза и составит более 5,5 трлн куб. м. Доля газа среди других источников энергии увеличится с сегодняшних 23 до 26%. А доля нефти сократится с 40 до 30%. Поэтому Казахстан уже сегодня предлагает нефтяным компаниям увеличить производство товарного газа за счет внедрения современных технологий повышения пластового давления.

РАЗРАБОТКИ НЕФТЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ В РК



ПРОИЗВОДСТВО ГАЗА В КАЗАХСТАНЕ



КАРАЧАГАНАК



газоконденсатное месторождение

ХАЗАР



нефтяное месторождение, входит в структуру участка «Жемчужина»

КАЛАМКАС-МОРЕ



нефтяное месторождение в казахстанском секторе Каспийского моря

Геологические начальные запасы



Оператор месторождения

Карачаганак Петролиум Оперейтинг

Запасы



Оператор месторождения

Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б. В.

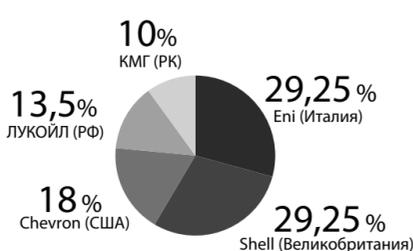
Запасы



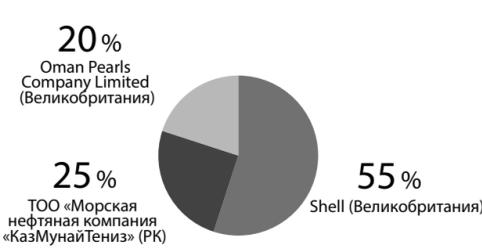
Оператор месторождения

Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н. В.

Доли участия в проекте



Доли участия в проекте



Доли участия в проекте



Фермеры недовольны Минфином

Из-за отмены субсидий в Жамбылской области могут остаться без господдержки более 4 тыс. субъектов сельского хозяйства

Недавний отказ Минфина выделить субсидии на животноводство вызвал недовольство жамбылских фермеров. Ранее получавшие господдержку крестьяне прогнозируют ухудшение их положения и подорожание мясных и молочных продуктов.

Темурлан ТУРДАЛИН, Тараз

Не обосновали

Как сообщили «Курсиву» в управлении сельского хозяйства Жамбылской области, местные фермеры очень встревожены новостью об отмене субсидий.

Напомним, на днях при обсуждении в мажилисе бюджета на 2019–2021 годы вице-министр финансов Берик Шолпанкулов заявил, что субсидии на развитие племенного животноводства и повышение продуктивности и качества продукции животноводства не одобрены. Это решение министерства он объяснил тем, что якобы Минсельхоз ранее не смог доказать эффективность выделенных на эти цели средств.

В последний раз эти правила субсидирования с поправками были утверждены 15 марта 2019 года приказом министра сельского хозяйства №108. Согласно им, государство помогает СХТП по десяти направлениям: мясное и мясомолочное скотоводство, молочное и молочно-мясное скотоводство, мясное птицеводство, яичное производство, свиноводство, овцеводство, коневодство, верблюдоводство, мараловодство (оленоводство) и пчеловодство.

Без поддержки

Руководитель отдела животноводства облуправления сельского хозяйства Балжан Исакакова сообщила, что в результате нововведения без финансовой поддержки в регионе могут остаться более 4 тыс. субъектов сельского хозяйства.

«Представители крестьянских хозяйств – и крупных, и мелких – звонят нам в течение всего рабочего дня, пишут сообщения. Кто расположен поближе к Таразу, приезжает к нам. Некоторые из них уже намереваются продавать свое маточное поголовье. Кто-то все же надеется на отмену



Балжан ИСАКОВА, глава отдела животноводства облуправления сельского хозяйства: «Субсидии, помимо самой финансовой поддержки, еще и стимулируют фермеров к увеличению объемов сельхозпроизводства».

этого решения и рассчитывает получить субсидии в будущем», – рассказала «Курсиву» Балжан Исакакова.

Между тем, по данным облсельхозуправления, в 2018 году в регионе на получение субсидий были поданы заявки на сумму 8,3 млрд тенге. Из них 5,3 млрд были оплачены из средств местного бюджета и направлены крестьянам. Оставшийся долг – около 3 млрд тенге – перешел в 2019 год.

В этом году из областного бюджета было выделено сначала 3,6 млрд тенге, из которых 3 млрд пошли на выплату прошлогоднего долга. К оставшимся 600 млн

из местного бюджета дополнительно изыскали еще 1,5 млрд тенге. Притом, что потребность на 2019 год составляет 7,6 млрд, для поддержки аграриев не хватает еще около 4,7 млрд тенге. Эту сумму из республиканского бюджета весной текущего года запрашивал в Минфине зам-акима области по сельскому хозяйству Муратхан Шукеев. Он также просил поспособствовать в этом вопросе депутатов сената.

Субсидии как стимул для роста

По словам Балжан Исакаковой, основными направлениями субсидирования в Жамбылской области являются ведение селекции в овцеводстве и скотоводстве и покупка племенных животных. На эти цели затрачено около 3 млрд тенге в равных долях.

«К примеру, две жамбылские птицефабрики «Аса DAMU» и «Аулие-Ата Феникс», получавшие субсидии на производство мяса птицы и яиц, увеличили свои объемы благодаря государственной помощи – субсидии стимулируют рост производства. Первые вместо 2 тенге субсидий на одно яйцо, которые они полу-

чили ранее, стали получать по 2,2 тенге, превысив обозначенную в правилах субсидирования планку общего объема производства – 50 млн яиц. А вторая компания по мясному птицеводству, ранее получавшая по 50 тенге субсидий за переработанный килограмм мяса птицы, стала получать по 60 тенге из-за того, что объем превысил 5 тыс. тонн», – пояснила Балжан Исакаова.

Фермеры не отвечают за отчеты

Глава КХ из Байзакского района Гульмира Давлетбаева, на ферме которой содержится около 1900 овец и 170 КРС, также огорчена отменой субсидирования. По ее словам, сейчас – это главная тема всех фермеров.

«Мы обеспокоены этой новостью. Если в Минфине считают, что кто-то недостаточно хорошо перед ними отчитался, то причем тут фермеры всей страны?! Я уже связывалась с Союзом овцеводов, они разделяют нашу позицию. Мы намерены попросить помощи в РПП «Атамекен». Хотим собраться, составить и подписать протокол, обращение и направить их в парламент и

правительство», – рассказала «Курсиву» г-жа Давлетбаева.

К слову, сама она в год получила субсидий на селекционную работу с овцами и КРС на 7–8 млн тенге, что, по словам главы КХ, было огромной поддержкой.

«Мясомолочка» может подорожать

Гульмира Давлетбаева является членом совета при районном филиале палаты предпринимателей. При ее содействии были созданы СПК – совместные потребительские кооперативы. В них местные крестьяне сдают молоко. СПК затем реализуют этот продукт на молокоперерабатывающие предприятия. Для этого по программе субсидирования на каждый литр молока СПК получали по 10 тенге. Теперь же они лишатся этой господдержки.

«Это не совсем рентабельно – собирать с каждого двора, хозяйства молоко и везти его на танкерах на молзавод. Даже с помощью этих 10 тенге тяжело было оправдать расходы на сбор и транспортировку продукта. А сейчас станет еще хуже», – резюмировала Гульмира Давлетбаева.

Обман в масштабах страны

Получателей госпособий проверяют во всех регионах Казахстана



Согласно реализации Программы адресной социальной помощи только в Павлодарской области 7,9 тыс. малообеспеченных семей с апреля текущего года получают поддержку от государства на сумму 2,6 млрд тенге. Однако, как выяснилось в результате проверок, 16 семей получили деньги незаконно и уже вернули 5,4 млн тенге.

Марина ПОПОВА, Павлодар

На чужой каравай

По информации заместителя руководителя городского отдела занятости и социальных программ Павлодара Ларисы Кузьменковой, в городе насчитывается около 2,6 тыс. семей, нуждающихся в соцпомощи. Насколько эти цифры реальны, выясняют сегодня специальные рабочие группы, на местах проверяющие информацию о получателях АСП.

Первые рейды показали, что некоторые из них только на бумаге числятся «малоимущими» и ради получения АСП скрывают свои реальные доходы. Аналогичная ситуация наблюдается и в других городах Павлодарской области.

Так, к примеру, в Экибастузе обнаружился получатель социальных выплат, имеющий две квартиры, автомашину и арендующий кофейню.

Если подобные факты выявляются, то семье предлагается добровольно вернуть деньги в бюджет. В противном случае вопрос будет решаться в суде.

По информации пресс-службы акима города Экибастуз, в целом 61 семье произведен перерасчет назначенной суммы с формулировкой «в связи с изменением доходов с последующим удержанием суммы переплаты». Кроме того, 85 семьям после проверки было отказано в АСП. Общая сумма возврата на сегодня составила более 14 млн тенге.

Рабочие группы занимаются проверками во всех городах и районах Павлодарской области. Как пояснили «Курсиву» в областном управлении координации занятости: 470 семьям прекращена выплата АСП в связи с превышением среднедушевого дохода семьи и сокрытием доходов. 16 семей в добровольном порядке возвратили 5,4 млн тенге.

Кроме того, специалисты профильных госорганов помогают с трудоустройством людям, оказавшимся в стесненном материальном положении. Так, с начала 2019 года более 1,4 тыс. человек из числа получателей АСП обеспечены работой. Небольшая часть получателей пособий открыла свое дело при грантовой поддержке государства.

Подобная ситуация

Тем временем заместитель руководителя областного управления координации и занятости Алматинской области Бахыт Джаксыбаева рассказала СМИ о фактах обмана местными жи-

телями сотрудников социальных служб.

«В настоящее время нами произведен перерасчет сумм АСП, выплаченных более 6 тыс. семей на сумму 85,5 млн тенге. Кроме того, в связи с сокрытием доходов прекращены выплаты социальной помощи более 3 тыс. семей, которые должны возместить в бюджет 296,9 млн тенге, из них уже возмещено 24,5 млн тенге», – сообщила Бахыт Джаксыбаева.

По ее словам, до выяснения обстоятельств приостановлены выплаты АСП более 1 тыс. семей. 217 семьям индивидуальных предпринимателей, получающим адресную социальную помощь, выплаты прекращены. Их долг государству – 40,9 млн тенге.

Напомним, еще в июле текущего года, выступая на рабочем совещании по вопросам АСП в Шымкенте, экс-министр труда и социальной защиты, а ныне вице-премьер РК Бердибек Сапарбаев сообщил, что сегодня в Казахстане АСП получают 291 тыс. семей, или 1,4 млн человек, которым выплачено 87 млрд тенге. При этом 38% получателей АСП – это жители Шымкента и Туркестанской области.

По его словам, по республике из 85 тыс. трудоспособных получателей АСП социальные контракты заключили лишь 32,5 тыс. человек, или 38%. В Туркестанской области этот показатель составляет 29%, в городе Шымкент – 9%.

По словам г-на Сапарбаева, казахстанцам, незаконными способами получившим АСП, грозит уголовное наказание за мошенничество.

МНЕНИЕ



Генеральный директор Мясного союза Казахстана Максют БАКТИБАЕВ:

«Я думаю, что решение Министерства финансов в высшей степени дискредитирует государственную политику по всем программам РК. Объясню. На самом деле происходит все следующим образом: правительство принимает программу, люди берут кредиты, начинают заниматься бизнесом. И вдруг в какой-то момент государство говорит: «Извините, у нас на это нет денег. Есть более важные направления». Понятно, что после этого у всех руки опускаются. Вообще существует более ста разных видов субсидий. Вначале каждый вид субсидий Минсельхоз защищает перед Министерством экономики и Министерством финансов. Именно тогда

доказывается эффективность. Затем, после утверждения всех госорганов, Минсельхоз начинает работать. Кроме того, когда все принято, утверждается республиканский бюджет, где сразу закладываются все выделяемые государством средства, в том числе и на субсидии. Сроком на три года принимается Закон «О республиканском бюджете РК». Поэтому, когда госорганы потом говорят: «Ой, а у нас денег нет» или о том, что субсидии, по которым образовался долг, вдруг признаются неэффективными – это вообще нонсенс! Я считаю, что такой подход полностью дискредитирует работу правительства. На сегодняшний день у нас не одобрена 17 741 заявка. Это значит, что более 17 тыс. фермеров не получили то, что было положено. И теперь заявление Минфина о том, что Минсельхоз не доказана эффективность субсидий, на самом деле полное издевательство. Теперь что касается именно мясного животноводства. Сюда входит: мясное и молочное скотоводство, овцеводство, свиноводство, птицеводство и даже такие на сегодняшний день экзотиче-

ские направления, как верблюдоводство, коневодство. Сегодня население жалуется, что местная продукция подорожала в разы. И это понятно, поскольку бизнес не может работать себе в убыток и, не получая помощи от государства, вынужден поднимать цены на свою продукцию. А государство, отменяя субсидии, в свою очередь делает все для того, чтобы местные продукты дорожали. Я не знаю, это какая-то диверсия. Вся надежда сейчас на депутатов, потому что закон о распределении бюджета утверждается депутатами. Если народные избранники решат, что не поддерживают решение Министерства финансов, потому что ущемляются права животноводов, то есть шанс, что правительство будет его пересматривать. Мы же в свою очередь предлагаем выход: из общей суммы, выделенной на все субсидии, 15–20 млрд тенге направить для самых мелких фермерских хозяйств. Каждому хотя бы по 500 тыс. или 1 млн тенге. Для фермера это огромные деньги. Ведь люди берут кредиты, им нужно их погасить. Если этого не сделать, мы получим большой социальный взрыв.

Поданные, но не оплаченные заявки в Республиканскую информационно-аналитическую систему животноводства, по состоянию на 03.10.2019 года

Направление	Сумма	Заявки	Предприятия	Средний размер
Итого:	27 768 781 486	17 741	13 771	2 016 468
Племенное животноводство	17 439 592 311	13 161	13 161	1 325 096
АКК, Фонд, КТ	2 033 990 000	76	76	26 763 026
Плем. (от 100 млн)	1 109 452 000	7	7	158 493 143
Плем. (от 20 до 100 млн)	2 376 120 803	71	71	33 466 940
Плем. (от 1 до 20 млн)	7 843 575 078	2 947	2 974	2 661 546
Продукция	10 329 189 175	4 570	610	16 933 097
Мясо птицы	4 167 732 800	673	11	378 884 800
Яйцо	1 942 810	2 107	17	114 282 989
Корма	249 480	3	3	83 160 000
ОП от 1000	1 179 318 000	167	29	40 666 138
Молоко от 400 голов	1 809 230 190	279	50	36 184 604
Молоко (СПК, от 50 до 400 голов)	352 735 220	590	200	1 763 676
Кобылье, верблюжье и пр.	627 882 145	751	300	2 092 940
Отплата всех заявок до 20 млн	14 934 636 873	14 424	13 583	1 099 509

Как обеспечить юг электроэнергией

Кентауский трансформаторный завод выпустил первый автотрансформатор мощностью 63 МВА. Проект осуществлен при поддержке грантовой программы консорциумов технологических инноваций на сумму 425 млн тенге.

Наталья ХАЙКИНА, Шымкент

В Туркестанской области начали выпускать трансформаторы нового поколения напряжением 220 кВ. Оборудование произведено Кентауским трансформаторным заводом и было представлено в Шымкенте.

Как рассказала «Курсиву» руководитель отдела электроснабжения управления энергетики и ЖКХ Туркестанской области Роза Сариева, этот трансформатор позволит обеспечить качественной электроэнергией пять южных районов региона: Келесский, Сарыагашский, Жетысайский, Мактааральский и Шардаринский.

«Таким образом больше 700 тыс. человек будут обеспечены качественной электроэнергией. Сейчас эти районы получают электроэнергию из Экибастуза через сети Республики Узбекистан. С вводом новой подстанции, возможно, снизятся и тарифы, так как сейчас в тарифной структуре заложена цена на транспортировку энергии из Уз-

бекистана – в пределах двух тенге», – подчеркнула Роза Сариева.

Как рассказал «Курсиву» постоянный представитель ВБ в РК Жан-Франсуа Марто, консорциум во главе с Кентауским трансформаторным заводом был выдан грант в рамках программы «Консорциумы технологических продуктивных инноваций», которая реализуется совместно МОИ и ВБ. Ключевым условием для получения гранта является востребованность продукта.

Напомним, ранее генеральный директор ТОО «AsiaTrafo», одного из партнеров консорциума, Сергей Кунтуаров заявлял «Курсиву», что, когда завод выйдет на полную мощность, он сможет выпускать до 120 трансформаторов такого класса в год.

ОБЩЕСТВО

Свободно, не занято

Костанайцы привыкли одеваться во все импортное. Ежегодно в регион завозятся тонны нарядов из соседних стран. При этом такое важное направление легкой промышленности, как пошив детской одежды, остается в Костанайской области почти неосвоенным, считает предпринимательница из Рудного Айнура Культаева, открывшая мастерскую детского текстиля. Вместе с тем эксперты, говоря о перспективах легкопромышленной отрасли в регионе, большие надежды связывают с «Дорожной картой бизнеса-2020».

Татьяна МОРОЗ, Костанай

Как заработать на идее

Юрист по образованию Айнура Культаева никогда раньше не умела шить. Но, находясь в декрете, неожиданно столкнулась с тем, что не смогла найти для своего ребенка подходящие наряды: то слишком большие, то качество и модель не устраивают. А если понравится вещь – цена ее, как правило, была высока. Именно тогда жительница Рудного и попробовала самостоятельно сшить понравившиеся ей модели детских комбинезонов и костюмчиков. Айнура вспоминает, что ее первые швейные творения оценили сначала подружки и знакомые. Именно от них и начали поступать первые индивидуальные заказы.

«Сначала я не решалась брать за них, потому что мне было страшно, а вдруг моя работа не понравится заказчикам? Но

затем мне стало любопытно, что получится. Я была в декрете, не хотелось упускать возможности заработать, тем более на том, что приносило мне удовольствие», – рассказала «Курсиву» Айнура Культаева.

Сшитые изделия понравились заказчикам, и тогда Айнура решила завести страничку в социальных сетях для поиска новых клиентов.

«Я подумала, что мода на ручную работу всегда есть. Людям, особенно женщинам, нравится что-то необычное, не такое, как у всех. По моим наблюдениям, спросом пользовались текстильные бортики для детских кроватей. Именно их первые образцы я выставила в соцсетях, они понравились людям, и ко мне начали поступать заказы», – вспоминает она.

Швея сначала работала дома, но через год поняла, что ей нужно либо расширяться, либо отказываться от большинства заказов, так как самостоятельно она не сможет их выполнить. Так три года назад в Рудном появилась мастерская детского текстиля. Также она отвязалась на аренду швейной мастерской. Сейчас в ней трудятся, кроме самой владелицы, еще три швеи. Помимо индивидуальных заказов, Айнура начала осваивать и дополнительные ниши. Девушка отправила пробную партию детской одежды и комплектов на выписку новорожденных в магазины города. Изделия покупателям понравились. К бортикам и комплектам на выписку прибавилась одежда для детей до пяти лет: платья, костюмы, рубашки, ползунки и распашонки. Сейчас в месяц в мастерской Айнура Культаевой изготавливается до 2 тыс. изделий. По словам мастерицы – это не предел. В области спрос на детские вещи местного пошива есть, несмотря на то, что рынок текстильной продукции не пустует. Он заполняется импортом.

Конкурировать сложно, признается Айнура, себестоимость рудненских детских вещей выходит дороже привозных.

«Но мы сделали ставку на качество. Ткани беру не дешевые, а очень хороший трикотаж. Соответственно, наши изделия стоят примерно на 20% дороже, чем вещи из Китая, Узбекистана или Кыргызстана. Я это признаю. Но при этом они дешевле детской одежды из Турции. Так что своих клиентов мы все равно находим», – добавляет хозяйка ателье.

Говоря о сложностях запуска своего дела, Айнура вспоминает только одну проблему – поиск тканей, который шел не один день. Но с помощью интернет-ресурсов эта проблема была решена. Айнура связалась с поставщиками из России и Кыргызстана и начала с ними работать, потому что ее устроили предложенные ими цены и качество товара.

Но сейчас самой бизнес-леди все реже удается посидеть за швейной машиной. Она открыла ИП и занимается заполнением отчетов и оплатой налогов. Все это ей пришлось учиться на ходу, параллельно занимаясь и поиском новых клиентов.

«По магазинам езжу, через интернет ишу сбыт, веду переговоры. Постоянно изучаю новые требования и модные веяния в одежде для малышей. Помимо этого, обязательно следим за тем, чтобы материал, пошив, безопасность, стойкость к стирке – все было на высшем уровне», – отмечает Айнура Культаева.

Бизнес-леди активно пользуется всеми возможностями пиара. В том числе не упускает шансы и участвует во всех местных выставках товаров. Девушка считает, что свою нишу в бизнесе она нашла.

Есть ли конкуренция?

По данным Комитета по статистике РК, удельный вес легкой промышленности в объеме



Фото из личного архива Айнура Культаевой

промышленного производства страны составляет 0,4%. По сути эта отрасль не оказывает существенного влияния на экономику Казахстана. Для сравнения: в Узбекистане сегмент легкой промышленности занимает 16,7%. При этом отечественная легкая промышленность, по тем же статданным, обеспечивает внутренний спрос не более чем на 10%. Только в январе-июне этого года в Казахстан завезено текстильной продукции и одежды на \$76,2 млн, а ведь эти деньги могли остаться в пределах нашей страны. Но местные ателье и фабрики реализуют на рынке, в основном, изделия для оборонного комплекса и спецодежду.

По данным регионального управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития, в Костанайской области в отрасли легкой промышленности заняты 30 предприятий. При этом более

65% выпускаемых в регионе текстильных изделий приходится всего на пять предприятий. Самое крупное из них – кооператив «Большевичка», образованный еще в 1941 году на базе эвакуированной из Херсона фабрики. Здесь создают школьную форму, обмундирование для силовых структур, специальную одежду для нефтяников, железнодорожников, медработников.

«Объем производства легкой промышленности за восемь месяцев текущего года составил 2 млрд тенге, что на 17,6% больше уровня аналогичного периода 2018 года. А объем производства всей промышленности области исчисляется 750 млрд тенге. Так что доля небольшая», – сообщила «Курсиву» сотрудник управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Костанайской области Айшат Мирамова.

С января по август 2019 года костанайские бизнесмены счи-

ли почти 39 тыс. текстильных изделий, из которых примерно 25 тыс. – комплекты постельного белья. А верхней женской одежды и вещей для девочек – всего 4,7 тыс. штук.

По словам Айшат Мирамовой, сейчас большие надежды на развитие отрасли связаны с «Дорожной картой бизнеса-2020», в частности, с «Дорожной картой по развитию легкой промышленности до 2021 года».

В целом легпром включили в приоритетные направления «экономики простых вещей», которую правительство поддерживает через субсидирование ставки по кредитам. По официальным данным, от Костанайской области по этой программе заявлено четыре проекта. Предпринимательницы Айнура Культаевой среди них нет. Но хозяйка рудненского ателье намерена выходить со своей продукцией в магазины областного центра самостоятельно, не надеясь на господдержку.

Толпа как двигатель стартапа

Как воплотить в жизнь свою мечту, если на это нет средств? Что такое краудфандинг и как привлечь людей, чтобы они сами захотели дать деньги на реализацию проекта, рассказали на пресс-конференции в Алматы авторы оригинальных идей.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ, Алматы

По словам директора краудфандинговой платформы в Казахстане Азизы Утегеновой, в мире существует 3 тыс. платформ, треть из них действует в Америке, в Казахстане – только три.

«Наша работает три года, за это время мы приняли около 600 авторов идей, из них 70 проектов попали в Start Time, на сегодня 40% этих стартапов получили деньги на воплощение», – рассказала Азиза Утегенова.

Главное – идея

Среди удачных проектов нашумевшая история фигуристки Гульжан Жумадиловой. Талантливую спортсменку из Казахстана пригласил в Москву российский фигурист Александр Жулин. Родители сделали все, чтобы девушка смогла использовать этот шанс, но профессиональные коньки, которые стоят более \$1 тыс., купить были не в состоянии. Помогло обращение на платформу Start Time. Люди прониклись историей молодой казахстанской фигуристки и собрали необходимую сумму.

Мечту юной скрипачки Султаны Алтынбековой – поехать в Вену и попытаться поступить в консерваторию – также исполнили добровольцы. Двери отечественных музыкальных вузов для нее были закрыты – у талантливой девушки не было среднего специального образования. Благодаря краудфандингу удалось собрать необходимую сумму для поступления в консерваторию за рубежом.



Фото предоставлено Казахстанским пресс-клубом

Конкурент банкам

Механизм действия платформы прост: автор идеи представляет свой проект, его оценивают маркетологи и финансисты. Если идея прошла отбор, то она выкладывается на сайте и становится доступной всем. Начинается сбор денег. Если описание идеи стартапа на краудфандинговой платформе собирает менее 50% от необходимой суммы, проект признается неуспешным.

Однако преимущества системы вполне очевидны: если стартапер пойдет в банк, то для получения необходимой суммы он должен предоставить бизнес-план, заложить имущество, а главное – на протяжении нескольких лет выплачивать выданную ему под большие проценты сумму. Тогда как в краудфандинге необходимо лишь красиво и доходчиво рассказать свою историю, поделиться мечтой с другими людьми и собрать необходимые средства.

Свои минусы

Однако надо признать, что далеко не всем для реализации идеи подходит краудфандинг. По словам Азизы Утегеновой, выкладывая свою идею на платформе, необходимо иметь в виду, что ее автор автоматически становится публичным лицом.

«Не все готовы к тому, что следить за развитием твоей истории в соцсетях будут не только доброжелатели», – говорит глава краудфандинговой платформы.

По ее словам, существует и другая проблема – лень.

«Стартаперы думают, что мы за них все сделаем. Но мы лишь поможем разместить идею на платформе, правильно и красиво упаковать кейс, научить, как продвигать идею. Но дальше – работа автора», – рассказывает «Курсиву» эксперт.

Местный колорит

По словам Азизы Утегеновой, у краудфандинга в Казахстане, несмотря на его небольшую историю, уже есть отличительные черты. Он носит социальный характер, в отличие, например, от американского или российского.

«В США краудфандинг делового направления, в России – творческого. А у нас еще столько дыр в социальной сфере, что люди готовы помогать тем, кто пытается эту ситуацию исправить. И это неправда, что казахстанцы не хотят отдавать деньги. У нас замечательное общество, умеющее сопереживать и готовое помогать, желающее чувствовать свою причастность в решении каких-либо проблем», – рассказала «Курсиву» Азиза Утегенова.

Убийственные приказы

Предельные цены на лекарства лишают фармбизнес рентабельности

В Кызылординской области постепенно закрываются одиночные аптеки и мелкие аптечные сети. Местный фармбизнес находится в ожидании дефицита лекарств зарубежного производства. Причина – приказы Минздрава РК, требующие новых инвестиций и лишаящие предпринимателей прибыли.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ, Кызылорда

Стандарт поражающего действия

В Кызылординской области начиная с осени 2018 года ряд фармбизнесменов были вынуждены либо закрыть аптеки, либо отдать их крупным сетям.

Как утверждают кызылординские предприниматели, причиной закрытия и продажи маленьких аптек, завоевания рынка крупными сетями стали приказы Министерства здравоохранения РК, касающиеся внедрения международного стандарта GPP, который включает в себя фактически тюнинг аптеки – увеличение площади, закуп и внедрение современных технологий. По словам фармацевтов, для этого в одну аптеку потребуется вложить от 1,5 до 4 млн тенге. А это дополнительные расходы для бизнеса со средней прибылью 100–150 тыс. тенге в месяц.

К слову, по данным департамента контроля качества и безопасности товаров и услуг Кызылординской области, в регионе на 1 сентября 2019 года сертификат GPP имели только 22 аптеки. Всего в области рабо-

тают 252 аптеки, из них 126 – в Кызылорде.

Больные вопросы аптечного бизнеса

Огорчает фармацевтов и приказ о рецептурном и безрецептурном отпуске лекарств. По словам предпринимателей, аптеки не имеют права отпускать 70% лекарств без рецепта.

Но самой большой проблемой, по утверждению фармацевтов, являются предельные цены на лекарства. «Нам нет резона закупать и продавать лекарство по одинаковой цене. Это создаст дефицит необходимых препаратов», – считает хозяйка одной из аптек Кызылорды.

Она напомнила, что когда в стране разразился кризис, фармацевты подписали с властями меморандум о сдерживании цен на 200–300 наименований лекарств. Аптеки пошли на этот шаг, несмотря на убытки и минимальную наценку в 2–3 тенге. «Но это были всего 300 препаратов. Терпимо. Теперь же список, и это не последний, состоит из 3,8 тыс. наименований. Причем через полгода его расширят», – сетует бизнес-леди.

Противоречие кодексу

Айша Жаленова, руководитель другой аптечной сети, считает, что регулирование цен противоречит Предпринимательскому кодексу. «Помните, когда АЗС принудили к единым ценам на ГСМ. Все мелкие заправки закрылись. Точно так же будет и с аптеками», – прогнозирует она.

По ее мнению, Казахстан не слишком привлекательный рынок для производителей лекарств. В этой связи, предполагает фармацевт, возможно, после Нового года ряд поставщиков не

продлят контракты. Уже сегодня некоторые аптеки не планируют закупать цефазолин, кальция глюконат, ибупрофен зарубежного производства. К слову, по данным фармацевта Жанны Кушкинбаевой, Казахстан на сегодня может обеспечить себя лекарственными средствами на 12–18%.

Цены понизятся?

Между тем в областном департаменте контроля качества и безопасности товаров и услуг «Курсиву» заявили, что фармацевты региона положительно приняли приказ Минздрава о предельных ценах.

Но в то же время в департаменте признают, что возникли проблемы с некоторыми препаратами, у которых одинаковые оптовая и розничная цены. «Когда в Комитете контроля качества и безопасности товаров и услуг Минздрава РК стали составлять список лекарств, реализуемых по предельным ценам, производители стали поднимать оптовые цены. Чтобы исправить этот момент, сейчас готовятся изменения в НПА. Всего из 3,5 тыс. наименований лекарств одинаковая оптовая и розничная стоимость у 30% препаратов. За основу были взяты средние рыночные цены на препараты. Поэтому получилось так, что при закупке лекарства за 1500 тенге его можно продавать только за ту же цену», – пояснили в госорганах.

Кроме того, в ведомстве уповают на то, что сам рынок отрегулирует проблему с ценовым вопросом. Как отмечают в департаменте, цены будут пересматриваться каждые полгода, поскольку при падении спроса производитель так или иначе придется снизить цены на свою продукцию.