



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**  
ЛЕЧИТЬСЯ, ТУРИСТ

стр. 3

**ТЕНДЕНЦИИ:**  
ТАКСИ, ТАКСИ, ВЕЗИ, ВЕЗИ

стр. 7

**ПРАКТИКА БИЗНЕСА:**  
ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА

стр. 8

**LIFESTYLE:**  
Я – ХУДОЖНИК

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

## Не боги Nasdaq обживают

Акции Freedom Holding Corp. начали обращаться на бирже Nasdaq Capital Market. Для реализации амбициозной идеи финансовому холдингу со штаб-квартирой в Алматы понадобилось свыше шести лет.

Максим АЗАРОВ

Торги акциями Freedom Holding Corp. на Nasdaq Capital Market (NCM) стартовали 15 октября. Компания стала первым финансовым брокером из постсоветского региона, сумевшим получить листинг на второй по величине американской бирже.

### Бродвейская история

Размещение на NCM не сопряжено с привлечением капитала, пояснил глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов на пресс-конференции в Нью-Йорке 14 октября. По его словам, ни сама компания, ни ее крупнейшие акционеры не нуждаются сейчас в новых деньгах, поэтому холдингу не нужно было выпускать дополнительные акции.

До выхода на NCM бумаги холдинга торговались на внебиржевой площадке OTC Markets. Два года назад в рамках двух private placement в США компания привлекла порядка \$40 млн, напомнил Турлов. В настоящий момент его доля в компании составляет 72,99%, остальные акции общей стоимостью около \$150 млн находятся в свободном обращении. «У нас есть довольно большой free float, и сейчас, по сути, просто происходит процедура uplisting, подразумевающая, что эти бумаги переходят с внебиржевой площадки на основную», – объяснил детали размещения глава холдинга.

> стр. 5



Фото: Shutterstock/LegasC

## Норвегия сказала Казахстану farvel

**Почему крупнейший в мире нефтяной фонд из Норвегии отказался от инвестиций в казахстанскую экономику.**

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

2 октября Государственный пенсионный фонд Норвегии (ГПФН), он же Норвежский нефтяной фонд, активы которого оцениваются в \$1 трлн, получил разрешение от официального Осло на продажу принадлежащих ему запасов нефти и газа на общую сумму в \$5,9 млрд.

Тем самым крупнейший в мире нефтяной фонд, ставший своей

целью обеспечить благосостояние будущих поколений граждан 5-миллионной Норвегии, подтвердил свое озвученное еще два года назад намерение о постепенном сокращении инвестиций в нефтегазовые компании мира до умеренного уровня.

Видно снижение интереса к покупке акций нефтегазовых компаний со стороны ГПФН и в его ежегодном публикуемом отчете. Если в 2014 году норвежский фонд владел пакетами акций 477 компаний из этой сферы экономики, то в 2018 году их число сократилось до 350. Из последнего годового отчета о текущем положении дел в ГПФН, опубликованного 27 февраля

2019 года, следует, что наибольший доход принесли инвестиции в финансовые операции, высокие технологии, производство потребительских товаров, здравоохранение и бытовые услуги, а уж затем в нефтегазовый сектор, стройматериалы и телекоммуникации. Выгодной оказалась и покупка недвижимости за рубежом.

Эту тенденцию подтверждает и промежуточный отчет норвежского фонда за II квартал текущего года от 21 августа. В пятерке лидеров, приносящих населению Норвегии наибольший доход, – Microsoft, Apple, Amazon, Nestle, Alphabet Inc. Если же расширить этот список до 10, то лишь одна

компания из него имеет отношение к нефтегазовому сектору. Это корпорация Royal Dutch Shell Plc. Далее следуют фармацевтические гиганты Roche Holding и Novartis International, Facebook и компания Уоррена Баффета Berkshire Hathaway.

Надо заметить, что в настоящий момент ГПФН размещает свои инвестиции в 73 странах мира. Особенно заметно присутствие норвежцев в экономике Индии, Китая, Южной Кореи и Японии. Список компаний из этих стран, где есть доля их участия, занимает несколько десятков страниц.

> стр. 2

## Родина спишет

Работа над законопроектом о банкротстве физлиц опять приостановлена. Документ в первую очередь называют многогранным: в 2015 году схему финансовой реабилитации должников разработала партия «Ак жол», позже инициативу перехватил Минфин, но теперь и госорган взял паузу.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По данным регулятора, на 1 сентября в структуре банковских кредитов, выданных физлицам, займы с просрочкой свыше 90 дней составляли 9,5%. Все это потенциальные банкроты, говорят эксперты. Несмотря на внушительный объем задолженности, государство не спешит с принятием закона о реабилитации должников.

### Жилье мое

«Работа над проектом приостановлена в связи с введением нового порядка ипотечного кредитования, направленного на предоставление возможности реструктуризации займа на раннем этапе возникновения просроченной задолженности, расширение инструментов досудебного урегулирования проблемной задолженности и восстановление института залога как способа обеспечения обязательств по займу», – ответил министр финансов Аликхан Смаилов на запрос группы депутатов. – Вопрос внедрения института банкротства будет рассмотрен после оценки эффективности практического применения указанного механизма внесудебного взыскания.

> стр. 6

## Tesla и Panasonic выясняют отношения

THE WALL STREET JOURNAL.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Benjamin Spillman/The Reno Gazette-Journal/Associated Press

**Поведение Маска стало причиной того, что в Panasonic стали задумываться о будущем альянса двух компаний. Обе стороны при этом кивают друг на друга.**

Tim HIGGINS, Takashi MOCHIZUKI, THE WALL STREET JOURNAL

Во время своего интервью в Калифорнии в прошлом году Илон Маск в прямом эфире похихивал марихуаной. А на другой стороне света за этим с тревогой наблюдали руководители японской компании Panasonic

Corp. – главного поставщика батарей для Tesla Inc. «Что подумают о нас наши инвесторы?» – сказал тогда один из боссов Panasonic.

Всего через пять лет после того, как Panasonic принял решение инвестировать миллиарды долларов в строительство в пустыне Невада «Гигафабрика» – завода по производству батарей, отношение компании к пионеру в области электромобилей начало меняться. Ожидалось, что «Гигафабрика» обеспечит рост прибыли, укрепит позиции Panasonic в индустрии автомобильной электроники, а также обеспечит Tesla свободный доступ к самому

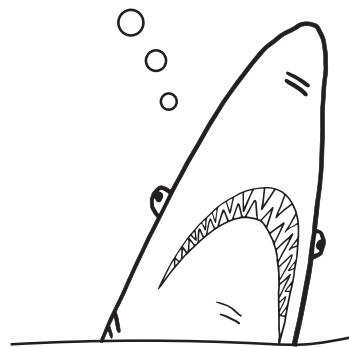
важному и дорогостоящему компоненту электромобилей.

Однако на практике это партнерство выявило серьезные различия в корпоративной культуре консервативного японского конгломерата с вековой историей, где привыкли к консенсусу, и 16-летней компании из Кремниевой долины, выросшей из личного видения Маска того, каким образом должна быть преобразована 100-летняя автомобильная индустрия. Теперь совместный бизнес для обеих компаний стал источником головной боли.

Говоря о проблемах с производством батарей, боссы и одной и другой компании кивают друг на друга. Маск пытался убедить Panasonic снизить цены на батареи, поскольку Tesla строит в Китае еще один дорогостоящий автомобильный завод. Однако исполнительный директор Panasonic Кадзухиро Цуга отказался пойти на это, утверждая, что вообще не уверен в том, что компания будет участвовать в китайском проекте Tesla. Сегодня производство идет не по графику, и попытка его нагнать привела к тому, что подразделение Panasonic по производству аккумуляторов понесло еще больше убытков.

> стр. 10

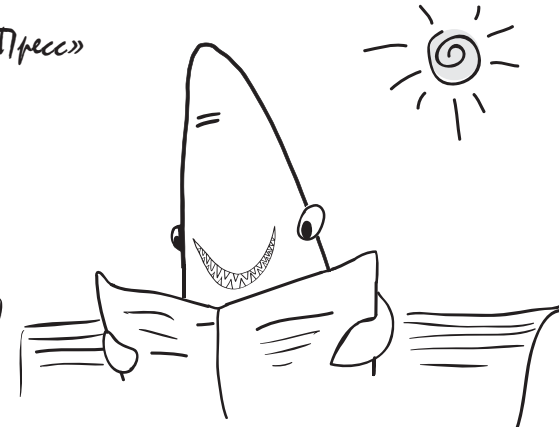
# КУРСИВ



статистика подписки «Эврика Пресс»

15138 корп.лиц  
1 мес ₸ 585 | 3 мес ₸ 1755 | 6 мес ₸ 3510 | 12 мес ₸ 7020

65138 физ.лиц  
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.

# Норвегия сказала Казахстану farvel

&gt; стр. 1

Разместил свои инвестиции Нефтяной фонд Норвегии и в таких экзотических странах, как Иордания, Кения, Маврикий и Танзания. Кстати, с 2006 года ГПФН владел пакетами голосующих акций и казахстанских компаний.

## Как норвежцы в Казахстане работали

В частности, в 2006 году норвежцы владели долей в 0,04% Nalyk Savings Bank Kazakhstan Financials, которая оценивалась в \$2,2 млн. В 2007 доля Норвежского фонда в Халык банке была увеличена до 0,31% стоимостью в \$11,9 млн. В том же году фонд показал наличие 0,02% акций Eurasian Natural Resources Corp Basic Materials за \$3,4 млн и 0,62% акций Kazakhstan Kazary PLC Basic Materials за \$3,4. Уже в 2008 году фонд уже не владел пакетами ни одной из вышеперечисленных компаний – вместо них норвежский нефтяной фонд стал владеть акциями Kazkommertsbank Financials (0,02% за 4,27 млн) и Kaz Munai Gas Exploration Production Oil&Gas (0,17% за \$9 млн).

Акциями Kazkommertsbank Financials норвежцы владели на протяжении последующих пяти лет, доведя свою долю в 2010 году до 5,03% (почти \$9 млн). В период 2011–2014 годов акции Казкома падают в цене. В результате в 2014 году Kazkommertsbank Financials упоминается в годовом отчете в последний раз с показателями в 0,49% акций на сумму в \$1,6 млн. 8 лет назад Государственный пенсионный фонд Норвегии владел акциями Kaz Munai Gas Exploration Production Oil&Gas,

КРУПНЕЙШИЕ ВЛОЖЕНИЯ ГПФН, СТРАНОВОЙ РАСКЛАД НА 31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА, %

страна	общее количество	капитал	инвестиции в облигации	инвестиции в недвижимость
США	38,8	25,4	12,0	1,4
Япония	9,1	5,8	3,3	0,0
Великобритания	8,5	6,1	1,7	0,7
Германия	6,0	3,2	2,7	0,1
Франция	5,1	3,3	1,3	0,5
Швейцария	3,6	2,9	0,6	0,1
Канада	2,9	1,4	1,5	-
Китай	2,5	2,4	0,1	-
Австралия	2,2	1,4	0,8	-
Испания	1,8	1,1	0,7	0,0

которая, судя по ежегодным отчетам норвежцев, достигла своего расцвета в 2012 году – 0,14% акций «Разведки Добычи «КазМунайГаз» были оценены почти в \$11 млн. После 2016 года норвежский фонд акциями Kaz Munai Gas Exploration Production Oil&Gas уже не владел. Возможно, не последнюю роль в этом сыграло падение биржевых цен на нефть до уровня начала 2000-х годов (\$27,5 за баррель) в первом квартале 2016 года. Как итог 0,32% акций АО «РД КМГ» 31 декабря 2016 года были оценены норвежским фондом в \$10,3 млн.

В период с 2011-го по 2016 год Государственный пенсионный фонд Норвегии владел акциями и еще двух казахстанских компаний – Kazakhtelecom JSC Telecommunications и Kcell JSC Telecommunications. Но если с «Казактелекомом» норвежцы попрощались уже на следующий год, то сотрудничество с Kcell продолжалось в течение шести

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ГПФН В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ, % (АКЦИИ И ОБЛИГАЦИИ)



САМЫМИ ДОХОДНЫМИ ДЛЯ ГПФН В 2018 ГОДУ СТАЛИ ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ



Источник: ГПФН

лет. В 2013 году 0,53% акций Kcell оценивались в \$20 млн, а в 2016-м – 0,29% и стоили всего \$1,8 млн.

## Россия и Украина по-прежнему в цене

В России и Украине ГПФН продолжает присутствовать даже несмотря на то, что экономики обеих стран сегодня не являются

лидерами по привлечению инвестиций. К примеру, согласно последнему годовому отчету за 2018 год ГПФН присутствует в 55 российских компаниях. Среди них «Аэрофлот», «Алюминий России», сеть магазинов «Магнит» и «Лента», «Детский мир», «Газпром» и «Газпром-нефть», «Лукойл», Магнитогорский ме-

таллургический комбинат, Сбербанк и так далее.

При этом в 2018 году наиболее большими пакетами акций норвежцы владели в работающей в сфере девелопмента и строительства группе компаний «Эталон» из Санкт-Петербурга – 3,45% (\$16,5 млн). А также в конкурирующей с «Эталоном» «Группе ЛСР» – 3,53% на сумму в \$30,5 млн.

Самые дорогие российские приобретения норвежского фонда – это акции «Лукойла» (1,11% на \$596,5 млн), Сбербанк (0,93% – \$581,5 млн) и «Газпром» (0,68% – \$353,3 млн).

Стабильные активы Государственного пенсионного фонда Норвегии и в Украине. В 2014 году там были куплены акции агроиндустриальных холдингов МНPSA (2,56%) и Mriya Agro Holding PLC (2,49%). В 2015 году в украинском списке появилась строка, отведенная под 2,96% акций сельскохозяйственного

холдинга Astarta, а в 2016-м – под 2,44% акций агрохолдинга Ovostar. С того момента норвежцы с Украины не выходят и даже увеличивают свое присутствие. К примеру, доля в холдинге МХР в 2018 году выросла до 5,33%, которая оценивалась в почти \$59 млн.

## В Казахстане покупать нечего?

Норвегия сказала Казахстану «до свидания», или farvel по-норвежски. Почему это произошло? По мнению экономиста Алмаса Чукина, утеря интереса норвежского фонда к Казахстану связана с тем, что в нашей стране им нечего покупать. «Все по ситуации: «КазМунайГаз» дал понять, что «Разведка Добыча» является дочерней компанией. Владующая же Kcell шведская компания Telia объявила о выходе из бизнес-региона «Евразия», – заметил в беседе с «Курсивом» Алмас Чукин.

Схожей точки зрения придерживается и другой экономист Магбат Спанов, отметивший жесткий подход Нефтяного фонда Норвегии к покупке акций зарубежных компаний. По его мнению, этому подходу следует поучиться и нашему национальному фонду. «У нас очень много денег уходит на трансферты бюджета и целевые расходы, на поддержание неэффективных секторов экономики Казахстана. Например, малый и средний бизнес, поддержку финансового и банковского сектора, социальную помощь. То есть не на развитие, а на латание результатов некачественного управления экономикой», – подчеркнул Магбат Спанов.

# Правила УДО для чиновников

## Кому из осужденных экс-чиновников и глав нацкомпаний смягчили наказание.

### Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

11 октября вступило в силу решение Абайского районного суда города Шымкента об условно-досрочном освобождении бывшего министра экономики Куандыка Бишимбаева. Таким образом, осужденный в 2018 году за хищение бюджетных средств и получение взятки в особо крупных размерах экс-министр вместо назначенных 10 лет (в феврале 2019 года после ходатайства о смягчении наказания срок был сокращен до четырех лет) отбывал наказание с момента задержания в течение 2 лет и 9 месяцев. В распространенном по случаю освобождения Куандыка Бишимбаева заявлении КУИС отмечается: «Бишимбаев вину признал в содеянном. Присужденный судом иск возместил. За период отбывания наказания имел положительную характеристику и принимал активное участие в культурно-массовых мероприятиях».

Куандык Бишимбаев не первый в прошлом высокопоставленный чиновник, который воспользовался правом на условно-досрочное освобождение. До него это сделали еще несколько бывших знаковых фигур казахстанского политико-экономического Олимпа, чьи уголовные дела активно освещались прессой. «Курсив» решил напомнить, кому из крупных чиновников и глав нацкомпаний смягчили наказание, а кому нет.

### Аблаи Мырзахметов

до министр транспорта и коммуникаций  
после председатель правления Национальной палаты предпринимателей «Атамекен»

### Галымжан Жакиянов

до аким Павлодарской области  
после переехал в США. Отказался заниматься политикой и частным бизнесом

### Жаксыбек Кулекеев

до президент АО «Казахстан темир жолы»  
после советник генерального директора Казахского института нефти и газа

### Мухтар Джакшиев

до президент АО «НК КазАтомПром»  
после \_\_\_\_\_

### Аблаи Сабдалин

до вице-министр по ЧС РК, руководитель аппарата акима ВКО Виктора Храпунова  
после \_\_\_\_\_

### Жаксылык Доскалиев

до министр здравоохранения РК  
после руководитель Республиканского центра по трансплантации

### Серик Баймагамбетов

до председатель Комитета таможенного контроля РК, министр внутренних дел  
после находится под наблюдением полиции. Инициировал судебный процесс по делу о пытках в колонии, где отбывал наказание

### Анар Мешимбаева

до председатель Агентства РК по статистике  
после находится под наблюдением. Является руководителем общественного проекта «8 мир добра»

### Серик Ахметов

до министр обороны, премьер-министр РК  
после находится под наблюдением полиции. Занимается личным хозяйством

### Талгат Ермагиев

до председатель правления АО «НК «Астана ЭКСПО-2017», министр туризма и спорта РК  
после \_\_\_\_\_

Источник: открытые источники

**Обвинение:** создание преступной группы, хищение 1,1 млрд тенге на посту президента АО «Казахстан темир жолы» в период 1998-2001 годов

**Обвинение:** превышение должностных полномочий

**Обвинение:** злоупотребление должностными полномочиями

**Обвинение:** присвоение и растрата чужого имущества, получение взятки в особо крупных размерах

**Обвинение:** дача взятки в особо крупных размерах, злоупотребление должностными полномочиями

**Обвинение:** превышение должностных полномочий, хищение государственных средств, получение взятки в особо крупных размерах

**Обвинение:** получение взятки в особо крупных размерах

**Обвинение:** хищение государственных средств, выделенных на проведение переписи населения 2009 года

**Обвинение:** хищение бюджетных средств, злоупотребление должностными полномочиями, незаконное предпринимательство

**Обвинение:** хищение чужого имущества в особо крупном размере

Судимость снята  
Полностью признал свою вину, попросил прощения у главы государства

Вину не признал. Заявил о политическом мотивированном решении суда

Признал свою вину частично, во время заключения продемонстрировал примерное поведение

Продолжает отбывать наказание, в просьбе об УДО неоднократно отказано  
Вину не признал. Считает наказание политически мотивированным

Продолжает отбывать наказание, просьбу об УДО не подавал  
Вину не признал. Считает наказание необоснованным и политически мотивированным

Признал свою вину частично, попросил помилования у главы государства, во время заключения продемонстрировал примерное поведение

Свою вину не признал. Попросил помилования у главы государства. Во время заключения продемонстрировал примерное поведение

Свою вину признал частично, попросил помилования у главы государства, во время заключения продемонстрировал примерное поведение, возместил нанесенный ущерб

Продолжает отбывать наказание. Признан злостным нарушителем режима содержания  
Вину не признал. Выдвинутые обвинения считает необоснованными. Помилования у главы государства не просил

Полный срок лишения свободы  
Отбывал срок  
Условный срок  
Конфискация имущества  
Запрет занимать руководящие должности на госслужбе в течение ... после отбывания наказания

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

## КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: TOO «Altisco Partners»  
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (707) 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 АХРЕМШКИН

v.akhremshkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА

m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Жанболат МАМЫШЕВ

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

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 «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153

Тел: +7 (727) 277 77 07

Нац. отдела распространения:

Ренат ГИММАДИНОВ

Тел: +7 (707) 766 91 99

r.gimmadinov@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.serizbaev@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 РПБК «Дауір».

Р. г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 12 500 экз.



# Лечись, турист

**Конкурентная цена – пока основное преимущество Казахстана в медтуризме.**

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

На треть вырос поток иностранных медицинских туристов в Казахстан. В количественном выражении цифры пока не впечатляют: по данным Минздрава, пациентами казахстанских клиник в 2017 году стали 1,6 тыс. иностранцев, в 2108-м – 2,4 тыс. Востребованные направления медуслуг – нейрохирургия, кардиохирургия, трансплантология, репродуктология, ортопедия, травматология и стоматология. Вице-министр здравоохранения РК **Камалжан Надыров** видит конкурентные преимущества казахстанских клиник в высококвал-



Камалжан НАДЫРОВ, вице-министр здравоохранения РК

лифицированном штате, использовании передовых технологий, аккредитации отечественных клиник в международных организациях и сравнительно низким ценам на медицинские услуги.

**Демпинг репродуктологии и торжество стоматологов**

В прошлом году каждый десятый пациент казахстанских репродуктологов был гражданином другой страны. Этому есть простое объяснение: из стран региона именно Казахстан имеет самое прогрессивное законодательство, четко регулирующее операции по экстракорпоральному оплодотворению (ЭКО). А сами эти операции одни из самых дешевых в мире.

По данным клиники Persona, если пересчитать цены по курсу доллара, то стоимость программы ЭКО в Казахстане будет около \$1 тыс., в соседней России – \$2 тыс., в Европе – \$5–10 тыс., в США – до \$20 тыс. Сами казахстанские репродуктологи настаивают, что на фоне постоянного удорожания медикаментов цену на ЭКО необходимо подтягивать хотя бы до российской. Или до европейской, как в казахстанской кардиологии, где цены на эндоваскулярные операции сопоставимы с расценками в Германии: в Казахстане – 3–7 тыс.



Серик АКСШУЛАКОВ, председатель правления АО «Национальный центр нейрохирургии»

евро, в Германии – 4–8 тыс. евро. Напомним, эндоваскулярная хирургия – это операции на сосудах, при которых инструментарий вводят через небольшие разрезы или проколы в стенках сосудов. Такие манипуляции проводят в специальной рентгенооперационной под контролем аппаратуры, а оперирующий врач должен одновременно владеть навыками хирурга и рентгенолога. При сравнении цен в этом сегменте медуслуг следует учитывать, что инструментарий для операций немецким медикам обходится дешевле, чем их казахстанским коллегам. Поэтому аналогичный немецким клиникам ценовой диапазон достигается более низкими по сравнению с западными коллегами зарплатами хирургов. Единственная отрасль, где демпинг в сравнении с другими странами казахстанских медиков полностью устраивает, – это стоматология. По расчетам сайта «Я – капиталист» лечение кариеса в казахстанских стоматологических клиниках в среднем в два раза дешевле, чем в России, в 12 раз дешевле, чем в Германии, и в 20 раз дешевле, чем в США.

**Опухоли пойдут под гамма-нож**

В следующем году выбор медуслуг в РК расширится: по словам председателя правления АО «Национальный центр нейрохирургии» **Серика Акшулакова**, сейчас в клинике идет монтаж новой установки – гамма-ножа для проведения операций радиохирургическим методом с использованием гамма-излучения. Эта установка считается золотым стандартом в современной нейрохирургии и позволяет эффективно стерилизовать опухолевые клетки на ранних стадиях их развития. «Для лечения на этой установке нужна ранняя диагностика, опухоль не должна быть более двух сантиметров», – говорит Акшулаков. – Надеюсь, мы с начала следующего года запустим этот вид лечения. На данный момент наш гамма-нож в Центральной Азии будет единственным».

Новый корпус с онкологическим отделением строится в больнице медцентра управле-

лами президента РК, сообщил заместитель директора по науке и стратегии развития больницы **Насрулла Шаназаров**. Кроме того, начато строительство центра ядерной медицины, который будет иметь свой циклотрон, опять же единственный во всей Центральной Азии. На циклотроне будут получать 11 радиоактивных лекарственных препаратов, восемь из которых являются инновационными и будут использоваться не только для диагностики, но и для лечения заболеваний, большинство которых онкологические, рассказал Шаназаров. И клиника с онкологическим отделением, и производство радиофармацевтических препаратов должны начать работу в 2021 году. Новые центры, где созданы условия для лечения онкозаболеваний, должны стать еще одной точкой притяжения для медицинских туристов.

**Нюансы медтуризма**

Относительно невысокая цена медуслуги сама по себе еще не гарантирует очереди из иностранных пациентов в отечественные клиники. По оценке **Сандры Карвао**, руководителя департамента WTO (Всемирной туристской организации), который специализируется на изучении конкурентоспособности в туризме, для развития медтуризма



Насрулла ШАНАЗАРОВ, заместитель директора по науке и стратегии развития больницы

необходимо упрощение визового режима не только для пациентов, но и для сопровождающих их лиц. В отдельных странах, говорит Карвао, эта категория туристов вынесена в отдельную категорию, которая получает визу практически мгновенно. Из-за проволочек с выдачей визы пациенты, которым нужна срочная операция, выбирают другие страны для своей поездки.

В Казахстане, по признанию генерального директора Республиканского центра развития здравоохранения **Айнур Айыпхановой**, вопросы оперативного оформления визы для медицинских туристов еще предстоит отработать как с МИД, так и с погранслужбой КНБ.

Карвао обращает внимание еще на один нюанс: свободное

владение английским языком медперсоналом. «Знание английского – это огромный плюс, потому что пациент чувствует себя комфортнее и безопаснее с врачом, с которым он говорит на одном языке, объяснения которого о своем состоянии он может понять без переводчика». Клиникам предстоит пересмотреть маркетинговую политику, например, южнокорейские медцентры отдают отечественным



Сандра КАРВАО, руководитель департамента Всемирной туристской организации

туроператорам в качестве вознаграждения до 10% от суммы, которую заплатил казахстанский пациент, привлеченный турфирмой. По мнению Айнур Айыпхановой, казахстанским клиникам предстоит выстроить такие же отношения и с зарубежными, и с местными туроператорами. «В Казахстане нет никаких юридических барьеров, законодательством не запрещено выплачивать туроператору сумму агентских вознаграждений за привлечение и направление в ту или иную клинику пациентов. Но такая практика у нас пока не установилась, – говорит она. – Так что теперь перед главврачами стоит новая административная задача – привлечь новый поток доходов, в том числе и путем установления таких контактов».

Сандра Карвао и вовсе считает главным вызовом недостаточное взаимодействие между медицинским и обычным туризмом. Она приводит пример Испании (доходы той страны от медтуризма приближаются к 500 млн евро), где эта проблема была решена созданием сервиса Spaincares, который объединил сети клиник и сети гостиниц для того, чтобы удовлетворить все потребности пациента во время поездки.

В Казахстане аналогичную координирующую работу, по словам вице-министра Надырова, будет выполнять специально созданный отдел развития медицинского туризма. Отделу рекомендовано создать базу данных с информацией об услугах, предоставляемых казахстанскими клиниками, и дать доступ к этой базе туроператорам, чтобы их клиентам было из чего выбирать.

# Безработные и бездействующие ИП обязаны платить взносы в фонд медстрахования

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

С 2017 года в Казахстане действуют новые правила в области здравоохранения в виде обязательного социального медицинского страхования (ОСМС). Суть системы заключается в том, что каждый гражданин получает право бесплатно пользоваться медицинскими услугами и получать лекарственные средства. Однако чтобы получать услуги и лекарства бесплатно, каждый гражданин должен производить перечисления в фонд медицинского страхования (ФМС).

В соответствии с Законом «Об обязательном социальном медицинском страховании» перечисления в фонд делятся на два вида: взносы и отчисления. В чем же их отличие?

Напомним, отчисления – это деньги, уплачиваемые работодателями за счет собственных средств. Сразу хочу отметить, что отчисления в фонд уплачивают только работодатели за своих работников. Оплата отчислений в 2019 году рассчитывается по ставке 1,5% от заработной платы сотрудников. С 2020 года налоговая нагрузка работодателя в части отчислений возрастет с 1,5% до 2%.

Взносы – деньги, уплачиваемые в фонд самими плательщиками взносов. Это работники, физлица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера, ИП, частные нотариусы, ЧСИ, адвокаты, безработные, государство и иные лица, в том числе самостоятельно занятые. Из-за изменений, внесенных в Закон об ОСМС, в 2019 году взносы не уплачиваются – их уплата начнется с 1 января 2020 года.

Так, работодатель помимо уплаты отчислений будет удерживать и оплачивать взносы работника в размере 1% от объекта исчисления (начисленный доход), но не более 10 МЗП.

Физические лица, работающие по договору ГПХ, ежемесячно с 1 января 2020 года

в течение срока действия договора обязаны платить взносы на медицинское страхование в размере 1% от получаемого дохода. Не исполнять данное обязательство не получится, так как перечислять взносы вы не будете самостоятельно, за вас это обязан делать услугополучатель (налоговый агент). То есть компания, которой вы оказываете услугу, обязана удержать с вашего дохода сумму взносов и перечислить ее в фонд медицинского страхования.

Процентная ставка взносов у ИП и лиц, занимающихся частной практикой, иная: они будут платить за себя по 5% от 1,4 МЗП ежемесячно (это 2975 тенге в месяц или 35 700 тенге в год).

Самое интересное в данном законе то, что безработные и бездействующие ИП также обязаны самостоятельно платить 5% от 1 МЗП (то есть 2125 тенге ежемесячно или 25 500 тенге в год). В такой ситуации лучше встать на налоговый учет как участник единого совокупного платежа (ЕСП) и платить в месяц 1 МРП, что в 2020 году составит 2651 тенге для города, 0,5 МРП (1326 тенге) для села, из которых 40% будет зачитываться в счет оплаты взносов ОСМС.

Возникает резонный вопрос: с каких денег платить взносы безработным, в особенности тем ИП, которые зарегистрировались в качестве ИП и сейчас бездействуют либо приостановили деятельность. Считаю, что будет справедливо отменить обязательство по уплате взносов ОСМС безработным и ИП, которые приостановили деятельность, так как у них нет дохода.



Коллаж: Вадим Квятковский

Узнай больше на [kursiv.kz](http://kursiv.kz)

## ИНВЕСТИЦИИ

THE WALL STREET JOURNAL.

# Hugo Boss оказался не в форме

Рыночная оценка премиальных и люксовых брендов демонстрирует разные показатели.

Carol RYAN,  
THE WALL STREET JOURNAL

Похоже, прибыль таких компаний, как Hugo Boss, тает намного быстрее, чем у ультралюксовых брендов, и при очередном экономическом спаде премиальные модные лейблы будут особенно уязвимы.

В прошлый четверг немецкая компания, чьи мужские костюмы в розницу продаются по \$700, опубликовала предупреждение о снижении прибыли. В результате ее акции упали сразу на 13%. Руководство Hugo Boss сообщило, что операционная прибыль компании за 2019 год будет ниже уровня 2018 года, а рост продаж не достигнет прогнозных ожиданий. А ведь еще в прошлом году совет директоров Hugo Boss ставил амбициозные цели по ежегодному увеличению продаж на 5–7% и достижению к 2022 году операционной прибыли в 15%.

Серьезно страдают магазины Hugo Boss в США, где сильный доллар выступает сдерживающим фактором для иностранных туристов, а доверие местных потребителей ослабевает. Жесткий ценовой демпинг со стороны конкурентов и универсальных магазинов вынудил бренд снизить цены. Кроме того, в качестве причины снижения прибыли руководство компании называет протесты в Гонконге, на который приходится 2% продаж группы.

ли, как правило, откладывают дорогие покупки либо отдают предпочтение более доступным брендам. В противоположность этому расходы сверхбогатых покупателей чаще всего остаются на прежнем уровне, о чем свидетельствуют показатели таких люксовых брендов, как LVMH Молт Hennessy Louis Vuitton, чьи продажи за июль, август и сентябрь выросли на 11%. Сегмент одежды премиум-класса, который демонстрировал рост на 3–4% в год, теперь выглядит менее востребованным. Ted Baker, премиальный лейбл из Великобритании, на прошлой неделе опубликовал второе за год предупреждение о снижении прибыли, что привело к падению стоимости акций компании на треть.

Также инвесторы избавляются от акций таких компаний, как Ralph Lauren и Tapestry, владеющей торговыми марками Coach и Kate Spade. Популярные в универсальных магазинах бренды вроде Michael Kors, которому принадлежит марка Capri, сегодня тоже не входят в число фаворитов.

В результате разрыв в оценке между премиальными и люксовыми брендами растет. Так, четыре крупнейших европейских дизайнерских компании, включая LVMH и Kering (владеет маркой Gucci), торгуются в среднем в 25 раз выше прогнозируемой прибыли. Для сравнения: аналогичный показатель для премиальных модных брендов вроде Capri, Tapestry, Ralph Lauren и Hugo Boss – 9.



Фото: Shutterstock/Boocys

## «Утратившие лоск»

Соотношение цена / прибыль



Примечание: премиальные модные бренды – это Ralph Lauren, Capri, Tapestry и Hugo Boss; люксовые – LVMH, Hermès, Kering и Richemont

Источник: FactSet

Впрочем, на деле проблемы компании коренятся намного глубже.

Сегмент премиальных брендов вообще одним из первых начинает ощущать влияние экономического спада. Когда наступает период экономической неопределенности, состоятельные, но не богатые потребите-

Иными словами, по мере того как все больше признаков указывает на то, что потребители переходят на более дешевые бренды, инвесторы будут проявлять все большую заинтересованность в брендах люксовых.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



Фото: Shutterstock/rblfmr

# Взаимные фонды уценили акции технологических единорогов

Фонды взаимных инвестиций, которые инвестировали миллиарды долларов в крупные технологические стартапы, сегодня несут убытки из-за вложений в компании, недавно прошедшие через IPO. Теперь фонды взаимных инвестиций вынуждены снижать свои доли в число любимчиков у инвесторов.

Jean EAGLESHAM,  
Coulter JONES,  
THE WALL STREET JOURNAL

Провал готовившегося первичного публичного размещения We Co. (владеет WeWork), резкое падение стоимости акций Uber Technologies Inc. и других недавно вышедших на биржу компаний – все эти факторы оказали сильное влияние на фонды, которые рассчитывали, что увеличение доли в таких компаниях обеспечит им лучшие результаты на рынке.

Взаимные фонды активно вкладывались в единорогов – частные компании, чья рыночная стоимость превышает \$1 млрд, а также скупали и другие акции, которые не торгуются на публичных рынках. По состоянию на апрель эти фонды владели акциями компаний We, Uber, Lyft, Pinterest (сервис для поиска изображений) и фитнес-стартапа Peloton Interactive на сумму \$6,7 млрд. Согласно данным The Wall Street Journal, двумя годами ранее этот показатель был на уровне \$2,7 млрд.

Результаты опроса, проведенного в этом году аудиторской фирмой Deloitte & Touche, показывают, что примерно 6 из 10 взаимных фондов сегодня имеют в своих инвестиционных портфелях акции частных компаний. Пять лет назад таких было только 3 из 10.

Когда оценки компаний на частном рынке росли, фонды активнее других наращивали свои доли в них. В июле 2018 года гигант взаимных инвестиций Fidelity Investments стоимость We была оценена в \$102 за акцию. В ноябре того же года компания Hartford Financial Services Group Inc., John Hancock Investment Management и Principal Financial Group повысили эту оценку до \$110 за акцию.

Ценник в \$110 за акцию был на 67% выше оценки компании We Co. от управляющих других фондов, но соответствовал оценке коворкинг-сервиса со стороны его крупнейшего инвестора – SoftBank Group Corp.

И эта оценка оказалась чересчур оптимистичной. По данным информированных источников, в сентябре, накануне того, как We отменила проведение IPO,

## Дилемма определения цены

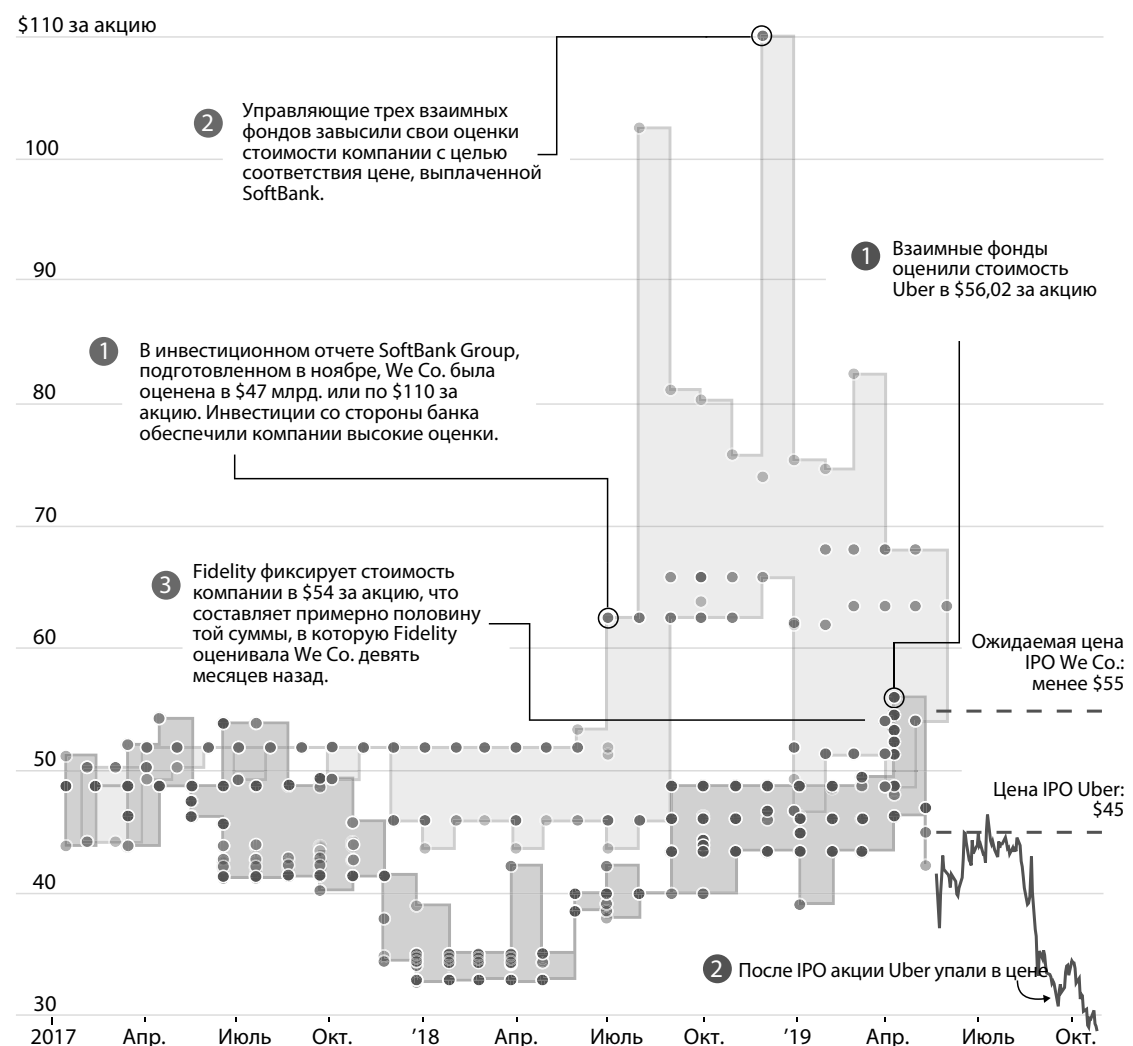
Владея крупными пакетами акций таких компаний, как, например, Uber или We Co., взаимным фондам приходится иметь дело с различными ценами на них. Когда негатив со стороны инвесторов растет, часто выясняется, что оценки некоторых компаний были завышенными.

Управляющий фонда изучает оценки Uber и We Co.

- Оценки стоимости Uber
- Оценки стоимости We

Каждая точка соответствует оценке одного фонда

Обозначенные цветом столбики – это разница между минимальной и максимальной оценками



Примечание: данные основаны на анализе 111 фондов (Uber) и 32 фондов в случае We  
Источники: Center for Research in Security Prices, данные проанализированы Уиллом Горналлом из Университета Британской Колумбии (оценки); FactSet (стоимость акций)

Joel Eastwood / THE WALL STREET JOURNAL

банкиры предлагали менее \$55 за акцию.

В марте Fidelity снизила свою долю в We, исходя из оценки \$54 за акцию, то есть почти вдвое меньше той оценки, что была восемь месяцев назад. В своем заявлении компания сообщила, что не комментирует сделки по отдельным активам фонда, отметив, что процесс оценки всегда «осуществляется очень тщательно, как и указано в отчете с дополнительной информацией, который публикует каждый фонд». Представители Hartford, John Hancock и Principal от комментариев отказались.

Более того, другие игроки утверждали, что оценка стоимости We должна быть еще меньше. Согласно отчету компании Jefferies Financial Group Inc. за текущий месяц, в августе она оценила свою долю в We, исходя из оценки около \$38 за акцию, что вдвое меньше их же оценки, сделанной в ноябре прошлого года.

Обзор, как фонды взаимных инвестиций оценивали пятерку крупных единорогов – Lyft, Pinterest, Peloton, Uber и We – на-

чиная с 2013 года, выявил значительные квартальные колебания оценок некоторых компаний и резкие различия в оценках со стороны управляющих фондами. Как правило, активные управляющие с удовольствием вкладываются в частные компании, чтобы обеспечить большую доходность, дистанцируясь при этом от индексных фондов, которые аккумулируют деньги инвесторов в одном объединенном фонде.

«Менеджеры надеются выйти на новый уровень и превзойти стандартные бенчмарки», – говорит Ларри Сведро, директор по исследованиям инвестиционной компании из Сент-Луиса Buckingham Family of Financial Services.

Благодаря денежным вливаниям со стороны фондов взаимных инвестиций некоторые технологические стартапы предпочли отложить размещение на бирже. Это, «вероятно, положительно отразилось на повышении оценки их стоимости», считает Уилл Горналл, профессор финансов Университета Британской Колумбии, занимавшийся изучением оценок единорогов.

Взаимные фонды должны оценивать каждый из своих активов ежедневно, и это весьма непростая задача, когда речь идет об акциях частных компаний. В отличие от акций, которые торгуются на бирже, они могут продаваться не так часто, а их стоимость слишком изменчива. «Фонды взаимных инвестиций вовсе не эксперты в правильной оценке компаний-единорогов», – резюмирует Горналл. В исследовании, проведенном The Wall Street Journal, использовались данные Центра исследований стоимости ценных бумаг (Center for Research in Security Prices), собранные Уиллом Горналлом.

Контролем за тем, как управляющие оценивают акции частных компаний, занимается Комиссия по ценным бумагам и биржам США.

В подготовке данного материала также приняла участие Maureen Farrell.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

# Не боги Nasdaq обживают

> стр. 1

По информации Турлова, капитализация Freedom Holding Corp. по состоянию на 13 октября составила почти \$800 млн. «Мы достаточно хорошо подросли за последнюю неделю как раз в преддверии ожидания листинга», – отметил он.

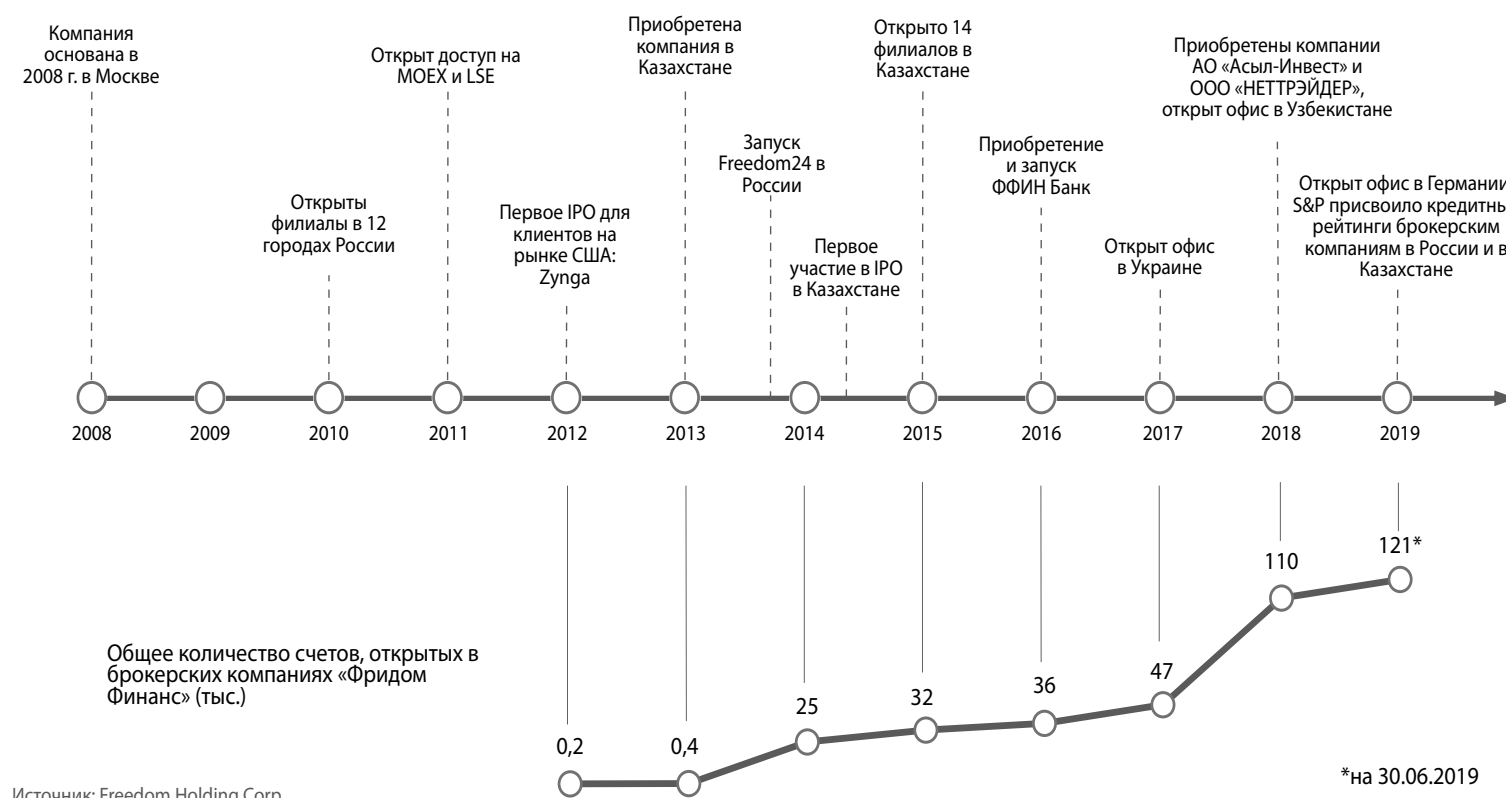
Переход с внебиржевого рынка на NCM сулит эмитентам ряд очевидных преимуществ: более высокий объем торгов, узнаваемость на рынке, соседство с уважаемыми компаниями. Но и требования к эмитентам здесь значительно выше. «Мы надеемся, что выход на NCM в том числе поможет нам получить хороший, правильный тренд и мы сможем рассчитывать на дальнейший рост стоимости наших бумаг вследствие потенциального увеличения спроса на акции при неизменном объеме их предложения», – сказал Турлов.

Также в компании ожидают, что присутствие на NCM сделает акции холдинга более доступными для широкого круга инвесторов в США. «Очень большое количество фондов и институциональных инвесторов имеют ограничения по инвестированию в компании, не имеющие листинга. На нас эти ограничения больше не распространяются. Мы получаем возможность рассчитывать на деньги тех инвесторов, которые вкладываются в большие рыночные активы, в публичные истории. Розничным инвесторам в США сейчас тоже станет существенно легче торговать нашими акциями. Это, безусловно, не гарантирует автоматически большого спроса, но снимает очень много барьеров», – считает Турлов.

## Клуб именных

Получение листинга и статуса публичной компании в США – это та цель, над которой мы работали свыше шести последних лет, рассказал Турлов. «Мы пытались искать баланс между теми преимуществами, которые дает статус американской публичной компании, включая потенциальный доступ к капиталу, и теми расходами, которые влечет за собой искомая публичность. Быть публичной компанией в США – это действительно дорого. Но это сознательное решение местного регулятора, чтобы публичность была доступна только зрелому и качественному бизнесу, который может себе позволить тратить на эту публичность, на перво-классных аудиторов, на юристов и на многие другие вещи», – отметил финансист.

В процессе получения листинга топ-менеджменту пришлось решать сразу несколько задач, включая структурирование холдинга, его юридическое оформление, «собрание» всего бизнеса. По словам Турлова, для компании это было большим вызовом. «В результате мы смогли доказать, что можем быть такими же прозрачными, как крупнейшие американские корпорации. Надежность и прозрачность – это такие же важные факторы, как технологичность, хорошая цена или отличные инвестиционные идеи, которые мы предлагаем своим клиентам», – подчеркнул он.



Источник: Freedom Holding Corp.



Фото: Freedom Holding Corp.

«Несколько лет назад я являлся ключевым акционером во всех активах, которые представляют собой сейчас наш холдинг», – вспоминает Турлов. – А публичными мы стали больше двух лет назад, в процессе передачи этих активов компании, которая на тот момент была публичной, но не имела никаких активов в США. Вот эта компания, не имевшая существенного бизнеса, купила активы, принадлежавшие нашей группе, и заплатила мне за них своими акциями. И все оставшееся время мы занимались аудитом этих активов, их упаковыванием и постепенной передачей холдингу в соответствии с теми планами и документами, которые мы предоставили американской Комиссии по ценным бумагам в рамках информации о крупной сделке».

После того как в холдинг были собраны все активы, компания успела сдать две полных годовых отчетности. «То есть мы сделали не только ретроспективный аудит, но и аудит нашей текущей деятельности. И познакомились на практике с ситуацией, когда твои аудиторы «живут» у тебя больше четырех месяцев в году и проводят время во всех местах, где ты ведешь свои операции», – сообщил Турлов. Кроме того,

в процессе получения листинга холдинг выдержал целый ряд проверок со стороны различных американских контролирующих структур. «Многие органы пытались понять репутационные риски, которые потенциально могут быть связаны с акционером, пытались выяснить, кто наши клиенты, каковы риски, связанные с регионом. Нам удалось представить необходимые отчеты и подтвердить свою надежность», – сказал финансист.

Nasdaq – вторая по величине после NYSE фондовая биржа США. Здесь торгуются акции 3200 компаний (включая Apple, Microsoft, Facebook) общей рыночной стоимостью свыше \$11 трлн. За день на этой бирже проходит в среднем 14 млн сделок на сумму \$100 млрд. «Для нас это очень приятный клуб, в котором находятся очень известные имена. Попаст в него было нашей большой мечтой. Мы приложили для этого беспрецедентные усилия. Несмотря на то что мы шли к этой мечте очень долго, возможно, мы пришли к ней чуть раньше, чем многие другие компании. И я очень рад, что этот волнительный процесс завершился успехом», – отметил Турлов.

## Фокус на процессы

«У меня нет сейчас планов реализовывать мои акции», – сообщил Турлов, отвечая на соответствующий вопрос журналистов. Более того, добавил он, существуют ограничения со стороны Комиссии по ценным бумагам, касающиеся любых действий с акциями, принадлежащими контрольному владельцу. «Рынок защищен от любых крупных действий с моими бумагами. Если я хочу продать существенный пакет, я должен объявить публичное предложение и найти инвесторов, которые будут заинтересованы в покупке. То есть я не могу крупный пакет просто взять и выложить на биржу», – объяснил финансист.

По его словам, компания не предполагает, что свободно обращающиеся акции холдинга могут создать на рынке сколько-нибудь большой навес. «Таких рисков мы не видим, потому что наши последние размещения были сделаны два года назад. С тех пор бумага подорожала. Мы делали наш последний private placement по цене \$5,5 за акцию, сейчас акция торгуется в районе \$14. И те инвесторы, кто хотел продать, имели все возможности это сделать. Поэтому мы считаем,

что сейчас рынок наших акций достаточно сбалансирован и навеса предложения, который нам нужно было бы урегулировать, на рынке нет. Нового предложения мы не сделали. Поэтому я думаю, что мы можем рассчитывать на более-менее стабильные торги», – сказал Турлов.

Глава холдинга воздержался от прогнозов относительно того, когда холдинг может выйти на фондовый рынок за привлечением капитала. «Сейчас наш бизнес демонстрирует уверенное движение вперед, год к году финансовые показатели улучшаются, а по итогам последнего отчетного периода компания зафиксировала чистую прибыль на уровне \$8 млн», – сообщил финансист. Последние два года компания активно развивала филиальную сеть, что оказало давление на прибыльность. Сейчас необходимости в таких расходах нет, в результате за один только первый квартал текущего финансового года компания заработала больше прибыли, чем за весь прошлый год (\$8,2 млн против \$7,1 млн). «Для тех сделок и тех возможностей, о которых мы думаем сейчас, нам хватает свободного денежного потока, который мы создаем. Пройдя

двухлетний этап быстрого экстенсивного роста, сегодня мы сфокусированы на росте эффективности и интеграции бизнесов во всей нашей очень широкой географии. Поэтому сейчас все ключевые точки приложения наших усилий находятся внутри нас: это процессы работы над нашей собственной эффективностью. Они не требуют больших капитальных затрат. Более того, они нечувствительны к большим капитальным затратам. Там есть очень много процессов, которые невозможно купить за деньги», – объяснил Турлов.

## Аппетит к инвестициям

Рассуждая о перспективах холдинга, Турлов подчеркнул, что отрасль розничных инвестиций на постсоветском пространстве демонстрирует бурный рост. В Казахстане, по его данным, число инвесторов за последние шесть-семь лет выросло в 10 раз. В России за последние 18 месяцев было открыто больше миллиона счетов на Московской бирже, при том, что всего этих счетов на данный момент около 3 млн. «Это индикация взрывного роста интереса к инвестициям в ценные бумаги в нашем регионе. Ежегодно мы фиксируем у себя большое количество вновь открываемых счетов и рост объема средств на каждом из этих счетов, что находит отражение в наших финансовых показателях. А мы в свою очередь являемся единственным инвестиционным банком и единственным брокером из нашего региона, который стал публичным в США. То есть в нашей индустрии мы стали единственным «прокси». И если ты веришь в то, что проникновение услуг по доступу на иностранные фондовые площадки в наш регион будет расти, то мы сейчас самый лучший способ получить возможность вложиться в этот регион в целом. И мы видим это в глазах наших инвесторов», – подчеркнул Турлов.

О том, как долго может продолжаться этот рост, можно судить по такому показателю, как доля богатств домохозяйств, инвестированных в акции. По информации Турлова, на постсоветском пространстве эта цифра составляет всего 2%. А, например, в схожей с нами по уровню жизни Турции доля вложений в акции в семь раз выше. Если же говорить о развитых рынках, то в Западной Европе на ценные бумаги приходится 38% от активов домохозяйств, а в США почти 78%. «На нас сейчас лежит большая ответственность в том числе потому, что по нашим успехам или ошибкам люди будут судить о том регионе, который сегодня очень слабо представлен в США», – отметил Турлов. – Если я не ошибаюсь, именно на американском фондовом рынке сейчас практически нет компаний из Казахстана. Мне очень хочется верить, что мы сможем привнести сюда позитив, создать аппетит к инвестициям в Казахстан. И люди поймут, что у нас есть далеко не только сырьевой бизнес или бизнес, в который вовлечены крупнейшие финансово-промышленные группы, но и вполне независимые компании, которые работают с широким рынком, используют современные технологии, готовы быть прозрачными и поэтому могут быть интересными объектами для инвестиций. Это касается всех рынков, на которых мы представлены, включая Россию, Украину, Узбекистан. И мы хотим показать, что в нашем регионе можно построить бизнес и при этом вести его так, как его привыкли вести здесь».

Тимур Турлов признает, что выход на Nasdaq – это не финишная лента, а начало нового, не менее амбициозного этапа в жизни компании. Для того чтобы акции холдинга и дальше показывали хорошую динамику, предстоит очень большая работа. «Требуется наше постоянное присутствие здесь, постоянное общение с институциональными инвесторами, с профессиональными участниками рынка ценных бумаг. И мы сделаем все от нас зависящее, чтобы продемонстрировать рынку нашу готовность раскрывать информацию, нашу прозрачность, наше постоянное присутствие на рынке», – резюмировал глава Freedom Holding Corp.

## БИЗНЕС FREEDOM HOLDING CORP. В РАЗРЕЗЕ ЮРИСДИКЦИЙ

	КАЗАХСТАН	РОССИЯ	КИПР	УКРАИНА	УЗБЕКИСТАН
Брокерские услуги	✓	✓	✓	✓	✓
Управление активами	✓	✓			
Маржинальное кредитование	✓	✓	✓	✓	
Андеррайтинг	✓	✓			✓
Клиринг	✓	✓	✓	✓	✓
Членство на бирже	KASE	MOSCOW EXCHANGE SPB	Доступ к биржам США и Европы через партнеров	UKRAINIAN EXCHANGE	UZSE
Количество сделок за ФГ 2019	347 тыс.	2 434 тыс.	4 309 тыс.	6 тыс.	3 тыс.
Объем сделок за ФГ 2019	\$6,3 млрд.	\$27 млрд.	\$27 млрд.	\$32 млн	\$7 млн
Количество клиентских счетов, (тыс.)	28, 29, 32, 52, 53	1,7, 4,2, 12, 36, 38	0,0, 0,0, 0,1, 21, 24	2,4, 2,4, 2,4, 2,7, 2,8	0, 0, 0, 3,8, 4,1

Источник: Freedom Holding Corp.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

## Родина спишет

> стр. 1

Проект Минфина предлагал решать проблемы должников, не способных платить по счетам, двумя способами: досудебным и судебным. Досудебная процедура основывается на добровольном соглашении должника и его кредиторов об условиях реструктуризации накопившихся долгов и их постепенной оплате в течение пяти лет, сообщили в министерстве. В рамках судебной процедуры имущество должника распродается и за счет вырученных средств осуществляется расчет с кредиторами либо устанавливается факт отсутствия имущества. В этой опции люди освобождаются от каких-либо выплат, но теряют имущество при наличии такового.

Источники в финансовых кругах сообщили «Курсиву», что Минфин исключил из законопроекта продажу недвижимости по решению суда, если у банкрота это единственное жилье. Банкиры давно перестали спорить с чиновниками, поэтому коротко сообщили, что в этих условиях не смогут выдавать ипотечные займы. Угроза срыва государственных программ охладил чиновников, но не членов партии, инициировавшей законопроект о финансовой реабилитации физлиц.

### Вариант «Ак жола»

«Наш законопроект от 2015 года был отклонен, его не поддержала межведомственная комиссия. Скорее всего, мы не будем дожидаться правитель-



ственного варианта, а внесем в документ кое-какие изменения с учетом текущих реалий и вновь предложим его», – поделилась планами с «Курсивом» депутат мажилиса от фракции «Ак жол», член Комитета по финансам и бюджету мажилиса Дания Еспаева. До начала парламентской деятельности г-жа Еспаева свыше 30 лет проработала в банковской системе страны, в том числе 17 лет на руководящих должностях в банках Алем и БТА.

По ее информации, законопроект направлен в первую очередь на восстановление платежеспособности гражданина. «Наша задача – дать возможность человеку закрыть долги. Сегодня много людей, у которых есть несколько займов в разных банках. Кредиторы им отказывают, так как понимают, что если один банк реструктурирует долг, второй может на это не пойти. Поэтому должно быть какое-то уполномоченное лицо, которое

до суда сможет признать человека банкротом и разработать график погашения его долгов перед всеми банками», – объяснила Еспаева.

По ее словам, план реабилитации позволит клиенту банка погашать долги в течение 10 лет и при этом сохранить имущество. «В законе будет предусмотрен прожиточный минимум на банкрота и его иждивенцев. Сейчас судебные исполнители рассчитывают выплаты в размере не более 50% от зарплаты, но не факт, что эти 50% позволят человеку содержать всю семью», – сообщила депутат.

С момента начала процедуры реабилитации будут приостановлены начисления штрафов и пеней. В обязанности администратора (по задумке разработчиков, это будет Минфин) войдет сбор информации об имуществе, счетах и обязательствах банкрота, администратор будет обязан проверить платежеспособность

человека и договориться с каждым кредитором о графике погашения займов. «Закон должен быть интересен и кредиторам, и заемщикам. Например, перед реабилитацией мы настаиваем на том, чтобы человек обратился в банк и попробовал договориться в досудебном порядке. Банк будет обязан рассмотреть такое заявление. Если банк отказывается от досудебного урегулирования и этот отказ не совсем мотивированный, тогда заемщик может просить реабилитации в уполномоченном органе. Если и здесь возникают трудности, то – обращаться в суд», – описала предложенную в законопроекте процедуру Дания Еспаева.

### Юридическая экспертиза

Финансовый юрист Евгений Сейпульник уверен: пока не начнет работать всеобщее декларирование доходов, введение закона о банкротстве физлиц провалится, так как не все казахстанцы получают белую зарплату. «Чтобы внедрить банкротство физлиц, необходимо переделать очень много правоотношений – и гражданских, и административных, и налоговых, и уголовных, – считает он. – Отсутствует схема признания человека банкротом. Нет понятия о том, кто компенсирует потери кредиторов. Сегодня вы без работы, вас признали банкротом, причем ваше имущество не распродали. Через некоторое время вы нашли работу и можете платить. Тогда что делать?»

При этом юрист настаивает, что закон о восстановлении

финансовой платежеспособности граждан нашему обществу необходим давно. «Такой документ смог бы снять социальное напряжение в обществе, освободить государство от затрат по списанию кредитов, банкиры смогли бы расчистить портфели. Но я не видел ни одного законопроекта о банкротстве, только разговоры много лет», – заключил Сейпульник.

### Как у них

**США.** В простых случаях процесс признания должника банкротом может занять всего три-четыре месяца, но не все долги могут быть списаны даже после признания человека несостоятельным. К таким долгам относятся образовательные кредиты, алименты, некоторые долги по налогам и уголовные штрафы. Списываются: задолженности по кредитным картам, персональные ссуды, счета за медицинское обслуживание. Должник может объявить себя банкротом и пройти процедуру банкротства не чаще чем раз в восемь лет.

**Великобритания.** Гражданин, признанный банкротом, сталкивается с рядом ограничений. Например, он больше не может быть членом ассоциации юристов, агентом по недвижимости, конкурсным управляющим, биржевым брокером или руководителем коммерческой структуры. Такой же запрет действует на службу в госорганах. При попытке получения кредита размером более 500 фунтов стерлингов и при устройстве на работу долж-

ник обязан уведомить банк и потенциального работодателя о своем статусе банкрота. При этом человек лишается недвижимости, совершает выплаты с любых материальных поступлений, но кредиторы не имеют права рассчитывать на его пенсионные накопления.

**Япония.** Объявившие себя банкротами граждане пожизненно лишаются права руководить компаниями, работать адвокатами, нотариусами, бухгалтерами и выступать опекунами несовершеннолетних. Активами такого человека распоряжается арбитражный управляющий. Должник может оставить себе немного мебели, денежные средства для личных нужд. Если стоимость автомобиля и полиса страхования жизни не превышают эквивалента \$2,5 тыс., они тоже остаются у банкрота.

**Австралия.** Банкротом может объявить себя любое частное лицо, имеющее долг в \$3,5 тыс. К кредиторам переходит все имущество, но человек может оставить себе инструменты, недорогой автомобиль, мебель, предметы быта, а также имеет право на целевое использование средств, накопленных в рамках страхования жизни и здоровья, и право на пенсию. Если должник играет в азартные игры и продолжает накапливать долг, к нему могут быть применены дополнительные меры воздействия в виде штрафов. Нарушение банкротом правил, предусмотренных законом о банкротстве, грозит тюремным заключением сроком до трех лет.

## На особых условиях

Уже 16 декабря следующего года иностранные банки смогут открыть в Казахстане свои филиалы. Такие условия содержатся в договоре о вступлении нашей страны в ВТО. Филиал, в отличие от дочернего банка, дает доступ ко всем ресурсам головного офиса, то есть зарубежные кредиторы смогут обеспечивать высокозатратных проектов.

### Ирина Ледовских

Регулятор выдвинет всего пять требований к иностранным БВУ. Так, материнский банк, который пожелает открыть в Казахстане филиал, будет обязан иметь действующую лицензию от собственного надзорного органа и активы не менее \$20 млрд. «Страна родительского банка должна быть в Группе разработчик финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF). Кроме того, должно быть соглашение между Нацбанком РК и органом финансового надзора страны происхождения банка-нерезидента», – перечисляется в официальном ответе Нацбанка на запрос «Курсива».

При этом держать деньги в иностранных организациях смогут только состоятельные казахстанцы. «Вклады должны быть на сумму не менее \$120 тыс. Премьерный сегмент сможет там обслуживаться, – пояснил замглавы Нацбанка Олег Смоляков. – Кроме того, законодательство позволяет выстраивать пруденциальные нормативы, которые сейчас обсуждаются».

Согласно международному праву филиал иностранного банка не является юридическим лицом на территории принимающей страны. «Нет единых форм присутствия на рынках. В каких-то странах работают филиалы, а в каких-то они находятся на уровне Home Bank. Тем более филиалы не имеют особого юридического статуса», – отметил Смоляков.

Филиалы иностранных банков повышают эффективность финансового сектора страны присутствия, способствуют привлечению прямых иностранных инвестиций, внедрению новых технологий. «Нацбанк в настоящее время рассматривает вопрос участия иностранных филиалов, желающих предоставлять депо-

зиты физлицам, в государственной системе гарантирования. Этот вопрос пока только обсуждается», – подчеркнул Смоляков. «Курсив» поинтересовался у финансистов, стоит ли уже работающим в Казахстане банкам готовиться к обострению конкуренции.



Галим ХУСАИНОВ,  
председатель правления  
Банка ЦентрКредит

Думаю, большого интереса от глобальных игроков мы не увидим. Возможно, зайдут российские банки, но у нас представлены практически все крупные банки этой страны. В РК высокая конкуренция, и опыт прошлых лет показал, что для иностранных БВУ Казахстан – это не совсем понятная страна с точки зрения управления рисками. Возможно, они будут приходить на отдельные глобальные проекты, но тренда на развитие иностранных банков на отечественном рынке я не вижу.



Руслан ВОЛЫНЕЦ,  
управляющий директор АТФБанка

На данный момент вход крупных иностранных игроков в финансовую сферу маловероятен. Стратегия банков направлена не на географическую экспансию, а на развитие в условиях

меняющегося рынка. На рынке достаточно острая конкуренция, банкам необходимо перестраивать бизнес-процессы, фокусироваться на опыте взаимодействия с клиентами, который позволяет пользователям находить информацию быстро и просто, разрабатывать новые предложения и продукты. Теперь для многих основная задача – удержаться на плаву, сохранить устойчивость и выжить в быстро меняющихся условиях, не уступать в развитии технологий и инноваций финтех-компаниям. Зачастую иностранные банки приходят в другую страну за корпоративным клиентом, с которым уже работают. Это удобно и банку, и клиентам. Вслед за этим банки начинают развивать и розничный бизнес. Возможно, иностранные банки внедрят онлайн-услуги и войдут в виде финтех-компаний с интересными инновационными предложениями. Порог входа при этом будет достаточно низок: не нужно открывать отделения, нести административные расходы и т. д. Активность финтех-компаний будет зависеть от потенциала рынка с точки зрения экономического и демографического роста, уровня диджитализации инфраструктуры и требований регулятора. Есть страны, например Англия, где законы достаточно либеральны относительно деятельности финтех-компаний, по этой причине они активно развиваются.



Ирина ВЕЛИЕВА,  
директор направления «Финансовые институты и государственные финансы» S&P Global Ratings

Мне кажется, что вступление в ВТО – естественный процесс для Казахстана, но мы не видим существенного риска в усилении конкуренции со стороны иностранных банков. История развития банковского сектора

РК показала: для того чтобы быть успешным здесь, нужно понимать местную специфику, ориентироваться во внутренних тенденциях. Даже имея хорошее фондирование и достаточный запас капитала, на этом рынке развиваться сложно. При этом мы видим, что иностранные банки, которые сейчас работают на рынке, достаточно успешно развиваются, но в целом не показывают более высоких результатов, чем казахстанские организации. Подчеркну еще раз: опасности для конкуренции в связи с открытием иностранных филиалов мы не видим.



Елена БАХМУТОВА,  
глава Ассоциации финансистов  
Казахстана

Множество иностранных банков уже зашли в Казахстан и могут работать в соответствии с лицензиями. После вступления в силу договоренностей с ВТО филиалы банков смогут предоставлять ресурсы в тенге. Конечно, это усилит конкуренцию на финансовом рынке с точки зрения предоставления денег предпринятиям страны. Сейчас я пока не вижу какой-то прямой угрозы или резкого роста конкуренции на рынке, но в горизонте полутора лет надо к этому готовиться. Что касается вызова для наших банков, я его пока не вижу. Посмотрите, наши крупнейшие игроки вроде Halyk Bank и Kaspi сами выходят на международные рынки. Halyk там уже присутствует, то есть и тот и другой банк явно не боятся конкуренции. Сбербанк Казахстана – это просто иностранный банк, который активно работает в нашей стране. У нас уже есть иностранные банки. Могу сказать, что ВТО не является для нас большим вызовом. В принципе, крупные местные игроки с конкуренцией справятся.



Валентин МОРОЗОВ,  
председатель правления  
Евразийского банка

Для иностранных банков рынок Казахстана представляет большой интерес в связи со значительным потенциалом роста банковских услуг и их популяризации. Продолжение интеграции РК в ВТО откроет возможности для иностранных банков работать здесь напрямую через свою филиальную сеть, что должно выглядеть для них заманчивым.

Однако местные банки – сильные игроки с конкурентными продуктами и развитым технологическим стеком, поэтому иностранным банкам придется столкнуться с острой конкуренцией. Конкуренция на казахстанском банковском рынке хорошая. Повыше, чем в России, где Сбербанк, Тинькофф Банк и Альфа-Банк сделали такие технологические прорывы, что соперничать с ними очень сложно. А на казахстанском рынке можно конкурировать, можно даже новый банк открыть.



Алина АНИКИНА,  
председатель правления  
АО ДБ «Альфа-Банк»

Казахстанский рынок, несомненно, имеет перспективы для развития, а значит, может заин-

тересовать зарубежных игроков. Но этот процесс вряд ли произойдет сразу: банкам понадобится время на планирование, оценку рисков и т. д. Чужой рынок – это в первую очередь повышенные риски. В целом я считаю перспективными направлениями розницы и малого бизнеса. Если в первом случае на рынке уже есть сформировавшиеся лидеры, то сегменту малого бизнеса казахстанские банки не уделяли должного внимания. Особенно это касается категории «самозанятых». В целом процесс трансформации банковской сферы РК уже запущен: слабые игроки уходят с рынка, другие идут на слияния, стараясь укрепить свои позиции, то есть конкуренция уже усилилась.



Гурам АНДРОНИКАШВИЛИ,  
председатель правления ForteBank

Не уверен, что мы увидим значительные изменения в ландшафте банковского сектора страны, не вижу большого интереса со стороны иностранных игроков. Не факт, что у зарубежных банков будет какое-то преимущество перед нами. Что нужно для успешной работы в Казахстане? Первое – хорошее операционное обслуживание. Но все локальные банки это уже делают примерно на том же уровне, что и иностранные. Если мы говорим о кредитах, то любому иностранному банку все равно нужна тенговая депозитная база. Для этого необходимо собрать тенге с рынка и только потом выдать кредиты. Долларовые займы тоже под вопросом. На сегодня крупные корпоративные клиенты имеют доступ к иностранным рынкам, и для этого не нужен филиал в Казахстане. На основе этих доводов я уверен, что в отечественном банковском секторе не произойдет радикальных изменений.

# Такси, такси, вези, вези

## Конкуренция между таксистами на руку клиентам

**Рост числа местных таксопарков и вход на казахстанский рынок международных платформ по заказу такси делают этот вид транспорта более доступным. «Курсив» расскажет, как формируется стоимость поездки и что на нее влияет.**

**Асель МУСАПИРОВА**

За семь месяцев 2019 года автомобильным и городским электрическим транспортом (троллейбусы, трамваи) в Казахстане, по данным Комстата, было перевезено 13,5 млрд человек, что на 3% больше, чем в аналогичный период 2018 года.

Больше всего людей перевезено автобусами – 10,2 млрд человек (почти 75,7% от всех перевозок). На втором месте по числу пассажиров – такси, 3,3 млрд человек воспользовались услугами данного вида транспорта, что составило 23,9% от всех пассажироперевозок. Меньше 1% перевозок пришлось на все другие виды транспорта, в том числе трамваи и троллейбусы.

Очевидная тенденция последних лет на казахстанском рынке пассажирских перевозок – все больше соотечественников используют такси для повседневных поездок. Такое поведение клиентов обусловлено в первую очередь стоимостью услуги, которая снизилась из-за конкуренции на рынке.

Еще один восходящий тренд отметили представители международного информационного сервиса «Максим» (работает в РК с 2014 года). Речь идет об увеличении числа заказов через мобильные приложения, без разговора с оператором. Так, по данным компании, в Алматы в текущем году доля таких заказов превышает 55% от всех заявок.

**3,3 млрд человек было перевезено на такси за январь-июль 2019 года**

Сотрудники инфосервиса «Максим» считают, что пользователей привлекают не только скорость и простота создания заказа, но и наличие различных полезных функций. Например, можно посмотреть на карте, где едет такси, делиться треком поездки с друзьями, общаться с водителем в чате, искать акции и скидки от партнерских компаний.

Сейчас в республике такси можно заказать через несколько приложений, самыми крупными и популярными считаются «Яндекс.Такси», «Максим», Uber, InDriver. В этом году на рынок Казахстана зашел еще один международный игрок – эстонский сервис такси Bolt (ранее – Taxify), который пока работает только в Нур-Султане. Упомянутые сервисы не являются перевозчиками – это платформы, которые связывают пользователей, заказывающих поездки, с локальными таксопарками и водителями, которые могут выполнить поездку.

Пассажирам сервисы позволяют заказывать автомобиль удобным способом, водителям – оптимизировать перевозки, сокращать холостые пробеги и просто. А фирмы такси, в свою очередь, могут использовать технологии сервиса и увеличивать свой заработок.

InDriver, в отличие от «Яндекс.Такси» и «Максим», работает немного иначе. В данном сервисе все условия поездки заранее оговариваются между пассажиром и водителем. Пассажир называет адрес, куда ему надо поехать, и назначает свою цену в приложении. Увидев заявку от разных клиентов, водитель решает, соглашаться ему или нет ехать в данном направлении за предложенную сумму. Цена поездки получается значительно ниже, чем на других платформах. Услуги водителя на InDriver может предложить любой желающий.

В большинстве других приложений для вызова такси стоимость поездки определяется самой платформой. Водители же должны быть официально зарегистрированы в базе сервиса.

«Яндекс.Такси» запустил в Казахстане допслугу – бесплатное страхование жизни и здоровья водителя и пассажиров, на время поездки каждый из них застрахован на 2,5 млн тенге.

Представители платформы «Яндекс.Такси» (работает в РК с 2016 года) отмечают, что жители Алматы и Нур-Султана начали реже пользоваться личным автомобилем или даже отказываться от него в пользу такси. По словам экспертов сервиса, многие крупные организации раньше имели свои собственные автопарки, но теперь они пересаживаются на такси, так как это значительно сокращает затраты на обслуживание парка, оплату труда водителей и т. д.

поездки: от жилого комплекса «Утеген» на пересечении улиц Утеген батыра и Кабдолова до редакции «Курсива». Напомним, редакция расположена в бизнес-центре «Нурлы Тау», на пересечении улиц Аль-Фараби и Козыбаева, в блоке 5А.

Дата исследования – 11 октября 2019 года.

В зависимости от города в приложении «Яндекс.Такси» доступны тарифы «Эконом» (все города), «Комфорт» (Нур-Султан, Алматы и Шымкент) и «Бизнес»

(Алматы). В нашем случае выбран тариф «Эконом».

Временной период – с утра и до полуночи. В 7 часов 52 минуты утра, согласно скринам с приложения, когда люди вызывают транспорт, собираясь на работу, такси в данном направлении стоило 1530 тенге. В 8 часов 10 минут цена выросла до 1750 тенге. В 9 часов 06 минут утра, когда люди уже находятся на работе и спрос значительно снижается, до конечной точки маршрута можно доехать за 1300 тенге.

В 11 часов 02 минуты дня услуги перевозки стоили 1200 тенге. В обеденное время, в 13 часов, цена снова растет – 1470 тенге. В послеобеденное время, в 15 часов, снова наблюдалось понижение стоимости поездки до 1190 тенге.

В 17 часов 03 минуты дня цена составляла 1450 тенге по маршруту ЖК «Утеген» – редакция «Курсива» и 1820 тенге в обратном направлении в 17 часов 04 минуты – что невероятно, поскольку вечером велико количество желающих уехать из «Нурлы Тау», где расположено большое число офисов. Почти в 18 часов (точно

время – 17 часов 59 минут) в обратном направлении от бизнес-центра можно было уехать за 2070 тенге.

Ближе к 20 часам (в 19 часов 52 минуты) расклад меняется, и цена поездки от бизнес-центра «Нурлы Тау» становится меньше, чем от ЖК «Утеген». Стоимость в направлении «Нурлы Тау» – 1810 тенге, а обратно – 1640 тенге.

Самый дешевый проезд оказался в полночь (в 00 часов 02 минуты) – 850 тенге от Утеген батыра до «Нурлы Тау» и 1220 тенге в обратном направлении.

Участники рынка советуют для экономии бюджета переносить несрочные поездки на дневное время, когда потребность людей в такси меньше, и, соответственно, цена ниже.



Фото: volkswagen.ru

### Как формируется стоимость поездки

На стоимость поездки на такси влияет в первую очередь классическое соотношение цены и спроса, которое варьируется в зависимости от многих внешних факторов.

В информационном сервисе «Максим» рассказали, что у них, как и на большинстве платформ, существуют коэффициенты для определения стоимости услуг перевозки. В период высокого спроса из-за непогоды, праздников и дорожной ситуации стоимость такси может увеличиться. «В районах города, откуда поступает много заказов, включается повышающий коэффициент. Он помогает дополнительно привлекать туда водителей и сокращать время ожидания автомобиля для пассажиров. Когда спрос стабилизируется, коэффициент выключается, и цена возвращается на прежний уровень», – отметили представители сервиса.

В «Яндекс.Такси» также сообщили, что на платформе в период пикового спроса применяется повышающий коэффициент. «Это вынужденная мера, она помогает воспользоваться такси тем, кому важно уехать максимально срочно. Чтобы узнать, когда повышающий коэффициент в приложении станет меньше, пользователи могут включить уведомления о снижении цен на сервисе», – говорят в «Яндекс.Такси».

Представители сервисов сообщили, что сезонных колебаний цен на проезд как таковых нет. Однако осенью и зимой – в плохую погоду – повышающий коэффициент может включаться чаще.

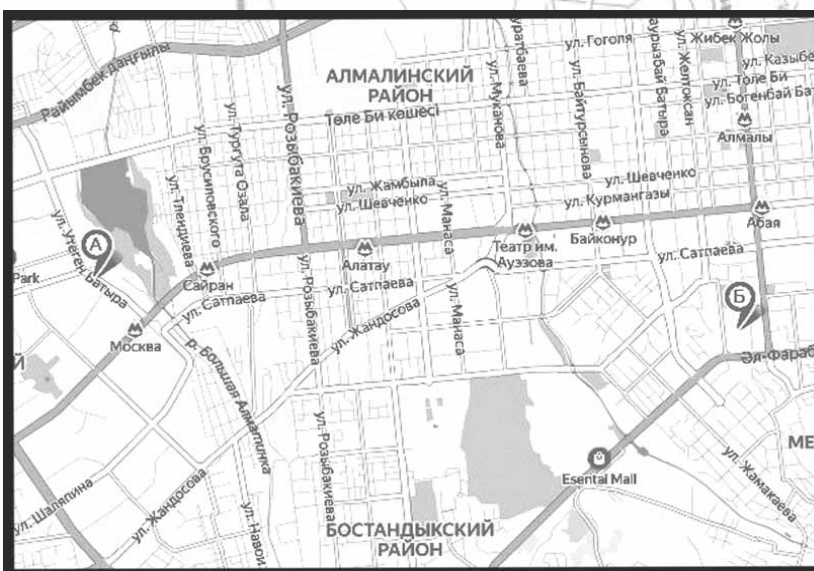
**2,8 млрд тенге заработали службы такси в Казахстане за семь месяцев текущего года**

Стоимость поездки на такси может отличаться и в зависимости от региона. В учет берутся не только спрос и предложение, но и уровень жизни населения и конкуренция. По данным от информационного сервиса «Максим», в маленьких городах, таких как Кокшетау, Шымкент, Усть-Каменогорск, стоимость поездки начинается от 250–300 тенге. В Нур-Султане минимальная цена поездки составляет 470 тенге.

### Сколько стоит проезд в разное время суток

«Курсив» сравнил цены на одном направлении, но в разное время суток в Алматы. Маршрут

## СТОИМОСТЬ «ЯНДЕКС.ТАКСИ»



Город: АЛМАТЫ  
Дата: 11 ОКТЯБРЯ 2019 ГОДА (ПЯТНИЦА)  
Направление: ЖК «УТЕГЕН» (УЛ. УТЕГЕН БАТЫРА, УГ. УЛ. КАБДОЛОВА) – БЦ «НУРЛЫ ТАУ» (БЛОК 5А, УЛ. АЛЬ-ФАРАБИ, УГ. УЛ. КОЗЫБАЕВА)

### ТАРИФЫ

«ЭКОНОМ»

«КОМФОРТ»

«БИЗНЕС»



**980 тенге**  
– средняя цена поездки по Алматы, по данным одной из платформ по заказу такси

### «Детский» тренд

Еще один новый тренд казахстанского рынка такси – увеличение числа фирм, специализирующихся на развозке детей в дошкольные и школьные учреждения. Как правило, к водителям таких служб такси предъявляется больше требований, причем как со стороны родителей, так и со стороны работодателей. На эту работу обычно берут людей без вредных привычек, семейных, среднего возраста. На сегодняшний день на рынке работают несколько компаний по перевозке. Среди них Baby Taxi, Kinder Taxi, School Bus, Safe Baby Taxi т. д.

Крупные сервисы по заказу такси тоже оснащены дополнительной функцией в своих приложениях, с помощью которой можно заказать машину с детским креслом.

В прошлом месяце директор палаты предпринимателей Нур-Султана Алмат Джунусов вышел с инициативой льготного кредитования для официальных автопарков, чтобы они могли увеличить количество автомобилей. По мнению Джунусова, взамен государство получит эффект в виде создания новых рабочих мест, выхода бизнеса из тени и увеличения поступлений налогов.

### СТОИМОСТЬ ТАКСИ ПО ТАРИФУ «ЭКОНОМ»

Время	Цена поездки	Среднее время в пути
☀️ 07:52	1530 тенге	35 мин.
☀️ 9:06	1300 тенге	28 мин.
☀️ 11:02	1200 тенге	20 мин.
☀️ 13:00	1470 тенге	20 мин.
☀️ 15:00	1190 тенге	22 мин.
☀️ 17:03*	1450 тенге	24 мин.
🌙 19:52	1810 тенге	27 мин.
🌙 00:02	850 тенге	17 мин.

\*Цена в обратном направлении в 17 часов 04 минуты – 1820 тенге, в 17 часов 59 минут – 2070 тенге, в 19 часов 51 минуту – 1640 тенге, в 00 часов 03 минуты – 1 220 тенге.

Источник: фактические цены с приложения «Яндекс.Такси» с одного окошечка в разное время суток

Инфографика: Виктория Ким

## ПРАКТИКА БИЗНЕСА

# Куда исчезнет мясо?

Стартап, занимающий 0,1% от \$1,7-триллионного глобального рынка мяса, рыбы и птицы, грозит поконтчить с ним к 2035 году. Об этом рассказывается в статье сентябрьского номера New Yorker. В материале 65-летний биохимик Пэт Браун – основатель и CEO Impossible Foods – размышляет об окончательной эры мяса.

### Исходная точка

По мнению Пэта Брауна, использование животных для производства пищи стало одной из самых вредных и разрушительных технологий на Земле. Сельское хозяйство сегодня потребляет больше пресной воды, чем любая другая человеческая активность. Почти треть этой воды уходит на выращивание скота. Треть пахотных земель на планете занята под выращивание пищи для этого скота, а это ни много ни мало почти 14,5% глобальных выбросов парниковых газов. Для создания пастбищ



Арман КАСЕНОВ,  
маркетолог

ежемесячно), имеют такой же эффект на глобальное потепление, как и ваш полет на самолете из Нью-Йорка в Лондон.

Так как же решить «вопрос коров»? «Только с помощью законного экономического саботажа», – отвечает Браун. Никакие цифры и страшилки не смогут убить страстного желания мясоеда съесть кусок вкусного сочного стейка. Единственный выход – использовать силу свободного рынка, распространяя лучшую дешевую альтернативу. И поскольку 60% американской говядины перемальвают в фарш, Браун зашел с бургеров.

### Смертельное оружие

Его первым продуктом стал Impossible Burger («Невероятный бургер») – котлета из сои и картофельного протеина с добавлением кокосового и подсолнечного масел. Сегодня «Невероятный бургер» доступен в 17 тыс. ресторанов мира. Есть он и в меню Burger King под именем Impossible Whopper в 720 точках по всей Америке. «Невероятный бургер» Брауна выглядит как мясо, пахнет как мясо и «звучит» во рту как мясо. При этом стоит в два раза дешевле говяжьего аналога. Многократные слепые тесты показали, что как минимум половина респондентов не может отличить котлету из говядины от котлеты из «растительного мяса». Продажи «растительного» и альтернативного мяса в ресторанах и розничных точках США по итогам прошлого года выросли в четыре раза! 95% потребителей нового продукта – мясоеды. И это создало настоящую «золотую лихорадку» среди инвесторов и стартаперов. Компания-конкурент Брауна Beyond Meat вышла на IPO в мае текущего года. Один из соинвесторов и фанатов стартапа – Билл Гейтс. Акции компании уже выросли более чем на 500%, и это только начало гонки.

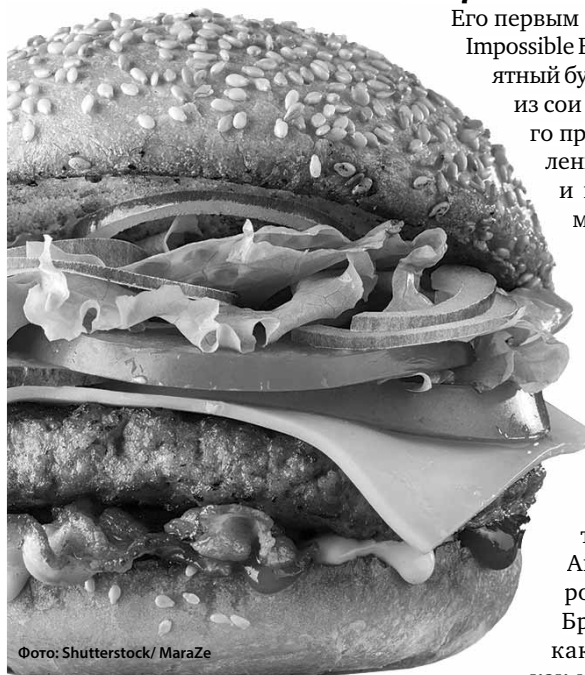


Фото: Shutterstock / Maraz

всего за четверть века было вырублено лесов на территории размером с Южную Америку.

Ни биотопливо, ни налог на углерод не смогут изменить климат более кардинально, чем «вопрос коров». Побочный продукт культивации крупного рогатого скота – метан. Это самый мощный из парниковых газов, более чем в 25 раз больше удерживающий тепло, чем углекислый газ. Крупнорогатый скот «ответственен» за почти 2/3 выбросов парникового газа от домашнего скота. По мнению бывшего министра энергетики США Стивена Чу, каждые 4 фунта говядины (1,8 кг), которые вы съедаете (а именно столько говядины потребляет средний американец

### Подход профессора Брауна

Для создания «Невероятного бургера» Браун собрал команду ученых, которые подошли к вопросу «Что делает мясо таким вкусным?» с научной точки зрения. Они разложили мясо на молекулы и попытались собрать его заново уже из растительных компонентов. Все это было похоже на работу над космической программой «Аполло», где вместо космоса и звезд – мясо и его компоненты.

Экспериментировали долго, но нашли в итоге секретный ингредиент, который стал точкой прорыва – молекулу под названием гем. Именно гем отвечает за тот самый искренний говяжий вкус, цвет и сочность, дающий нам umami experience. В «Невероятном бургере» гем извлекли из дрожжей, добавив в них щепотку соевого соуса. Единственный выход – использовать силу свободного рынка, распространяя лучшую дешевую альтернативу. И поскольку 60% американской говядины перемальвают в фарш, Браун зашел с бургеров.

Как отметил один из коллег-конкурентов Брауна: «Он заставил всех нас поверить в то, что здесь есть реальная индустрия. Он перестал использовать слова «веган», «вегетарианский» и установил новые правила для индустрии: «Если наш продукт не может конкурировать по таким стандартным метрикам, как вкус, цена, удобство, питательные свойства, тогда мы просто занимаемся благотворительностью в интересах богатых гурманов. Пэт Браун сделал альтернативное мясо – секси. Он сделал его интересным для мясоедов».

Похоже, что профессору Брауну совершенно наплевать на то, что доля «растительного мяса» сегодня занимает меньше 0,1% от \$1,7-триллионного глобального рынка мяса, рыбы и птицы, дающего пищу более чем 1,3 миллиардам людей. Он одержимо твердит: «В наших планах занять двузачную долю на рынке говядины в США в течение пяти лет. Затем мы будем оказывать еще большее давление на эту хрупкую индустрию с малой маржой, пока она не войдет в мертвую спираль. Потом мы приступим к свинине и курятине. Эти индустрии мы обанкротим еще быстрее».

P.S. За те шесть месяцев, что Тед Френд писал свой материал о Брауне для New Yorker, штат Impossible Foods вырос с 60 человек до 552, а фондирование удвоилось до \$750 млн.



Фото: Shutterstock/Shutte

## Инструкция для экспортера

### Казахстанский институт стандартизации и сертификации разрабатывает алгоритм действий для казахстанских производителей, собравшихся на экспорт.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Путеводители для экспортеров отечественные производители уже окрестили «путеводителями». Свообразные инструкции начали разрабатывать в соответствии с национальной экспортной стратегией, главная задача которой – увеличение казахстанского экспорта к 2022 году в 1,5 раза. Вторая причина – государство не готово бесконечно выступать в роли переговорщика между местным бизнесом и иностранными рынками. Зачастую это происходит потому, что экспортеры оказываются не в курсе нюансов работы на иностранном рынке – например, в Китае экспорт каждого вида продукции подпадает под действие отдельного стандарта.

Информация о стандартах, которым должна соответствовать казахстанская продукция, а также описание порядка действий при ее сертификации в полномочных органах будут собраны для нескольких основных экспортных направлений. «Мы совместно с бизнесом определили пять наиболее интересных для экспорта стран: Китай, Иран, Турция, ОАЭ и Германия», – говорит заместитель председателя Комитета технического регулирования и метрологии Министрства торговли и интеграции Серик Кусаинов. – В этом году работа начата по Китаю, поскольку на него приходится большая часть казахстанского экспорта

– около 23%». Казахстанские экспортеры сейчас получают информацию о возможных ограничениях, связанных с техническими барьерами, а также санитарными, ветеринарными и фитосанитарными мерами на территории КНР.

Заместитель генерального директора Казахстанского института стандартизации и сертификации Еркежан Амирханова поясняет: главная задача ее структуры – разработать для казахстанских экспортеров четкий алгоритм по сертификации их продукции. На китайском направлении уже разработано 48 таких алгоритмов для пищевых и 25 – для промышленных видов продукции. Чтобы выполнить эту работу, казахстанский институт перевел около 500 национальных стандартов КНР – система стандартизации в Китае многоуровневая, там действуют национальные, отраслевые, местные стандарты и стандарты организаций – когда каждое отдельное предприятие предъявляет требования к поставляемой ему продукции.

Хотя в 2018 году в КНР законодательство смягчилось и стандарты национального уровня стали носить общий характер, предъявляя требования скорее к безопасности продукции, чем к ее качественным характеристикам, менее закрытыми от этого китайские рынки не стали. Требования по технической спецификации просто переместились из национальных в отраслевые стандарты. Последние разрабатывают госорганы, и из протекционистских соображений делают их привязанными к отечественному производству.

В то же время отраслевые стандарты в Китае постепен-

но замещаются новым видом разрешительных документов – стандартами отраслевых ассоциаций. Эти стандарты более ориентированы на развитие конкуренции в стране и более доступны: их регистрируют на специальной онлайн-платформе. Есть еще и местные стандарты – их могут принимать власти провинций, причем учитываться при этом могут и климатические особенности, и региональные традиции.

«При экспорте продукции в КНР вы обязательно должны соответствовать какому-либо стандарту из всей этой серии», – говорит г-жа Амирханова. – Пугаться не нужно, потому что есть определенная иерархия стандартов: если принимается национальный стандарт, то автоматически отменяются отраслевые или местные стандарты, а стандарты ассоциаций постепенно выходят на ведущие после национальных стандартов роли».

Поскольку возможность дополнения требований одного вида стандарта (допустим, национального) детальными требованиями стандартов более низкого уровня остается, экспортеру перед входом на китайский рынок в любом случае нужно комплексное видение ситуации с учетом нюансов регулирования именно его вида продукции. Для 73 видов продукции такое видение будет изложено до конца года на сайте export.gov.kz, одновременно будут заключены соглашения о разработке аналогичных алгоритмов с органами по стандартизации ОАЭ и Ирана. «Путеводители» на рынки этих стран планируется разработать в следующем году.

## КПИ и казахстанское содержание

На какой стадии находится строительство завода по производству полипропилена

ТОО «Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.» (КПИ) и компания China National Chemical Engineering Company (CNCEC) провели в Атырау форум, где рассказали о казахстанском содержании в проекте строительства завода по производству полипропилена мощностью 500 тыс. тонн продукции в год.

Канат БАПИЕВ

Заместитель председателя правления по переработке и маркетингу нефти АО НК «КазМунайГаз» – председатель правления ТОО «КПИ Inc.» Данияр Тиесов напомнил во время форума, что ЕРС-контракт на сумму более \$1,8 млрд между заказчиком проекта – КПИ и его генеральным подрядчиком – CNCEC был заключен 15 декабря 2015 года. CNCEC – это строительная инжиниринговая компания, которая входит в 20-ку крупнейших международных

компаний, согласно рейтингу ENR Top-250.

Большинство работ выполняется казахстанскими компаниями. Так, строительством объектов водоподготовки занимается корпорация «Базис-А». Для производства технических газов «КазМунайГаз» и французская компания «Эр Ликид» создают совместное предприятие «Эр Ликид Карабатан Тех Газы».

Впервые в практике реализации технологически сложного инвестиционного проекта заказ на критически важное оборудование – сплиттер пропана и пропилен – размещен в Казахстане. Это уникальное по габаритам, самое крупное промышленное оборудование в республике.

«Для изготовления колонны завод «АтырауНефтеМаш» реконструировал и увеличил печь термообработки, дооснастил свой цех дополнительным диагностическим оборудованием», – отметил Данияр Тиесов.

Петропавловский завод тяжелого машиностроения и Актауский завод Sewon-Vertex – одни из немногих машиностроительных заводов Казахстана, имеющих



сертификаты ASME, опыт изготовления и поставки оборудования для нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств.

На этих заводах размещены заказы на изготовление емкостного и теплообменного оборудования. Для изготовления и поставки металлоконструкций были привлечены восемь казахстанских предприятий.

При определении поставщиков основной упор делался на наличие достаточных производственных мощностей, качество и сроки изготовления.

42%, или около 9 тыс. тонн металлоконструкций, изготавливаются в Казахстане.

Кроме того, заказы на производство и поставку трубной продукции получили Атырауский завод полиэтиленовых труб и завод «АрселорМиттал Актау».

Впервые для столь технологически сложного объекта рассматривается возможность приобретения у местных поставщиков оборудования КИПиА и телекоммуникационного оборудования.

Материалы для строительства доставляются вагонами национального перевозчика АО «Каз-

станТемірЖолы». Для осуществления транснациональных перевозок привлечена казахстанская логистическая компания «ВЕА-Транспорт», имеющая опыт работы на крупных инвестиционных проектах, включая проекты Тенгиз, Кашаган и Карачаганак. Для доставки морским транспортом крупногабаритного оборудования с портов Черного моря до портов Каспия привлечен национальный казахстанский перевозчик АО «НМСК «Казмортрансфлот».

В 2019 году ожидается поставка и монтаж первых партий технологического оборудования,

в том числе колонны-сплиттера производства «АтырауНефтеМаш». Основной объем поставок технологического оборудования ожидается в 2020 году.

На сегодняшний день выполнено 88% бетонных работ, смонтировано 750 тонн металлических конструкций, около 8 тыс. метров подземных трубопроводов. При этом 89% строительно-монтажных работ осуществлено силами казахстанских компаний.

Для выполнения строительно-монтажных работ привлечены 42 строительно-монтажные компании, 39 из которых казахстанские, и три – иностранные. На данный момент на строительных площадках завода задействовано около 1,5 тыс. казахстанских рабочих из семи регионов республики.

Реализация проекта дает компании возможность обеспечить рабочими местами людей из разных городов и регионов страны.

Перед компанией КПИ Inc. стоит задача завершить проект в запланированный срок – в 2021 году. Согласно графику реализации проекта, до конца текущего года планируется достигнуть целевого показателя в 53%.



# ИКТ – расходы

## Какие отрасли больше тратят

«Курсив» рассмотрел динамику ИКТ-бюджетов в разных отраслях казахстанской экономики.

Александр ГАЛИЕВ

Почти треть всех персональных компьютеров, зарегистрированных на казахстанских предприятиях, приходится на ритейл, оптовую и розничную торговлю – это данные Комитета по статистике МНЭ РК. И почти все эти компьютеры подключены к интернету. Сегмент также лидирует в использовании облачных услуг: на розничную и оптовую торговлю приходится почти 40% от всех компаний, использующих подобные сервисы. На втором месте по применению облачных сервисов – предприятия, ведущие профессиональную, научную и техническую деятельность. Замыкает тройку с почти четырехкратным отрывом строительная отрасль, где облачные сервисы в ходу у 815 компаний.

По данным Комстата, расходы на ИКТ на казахстанских предприятиях в 2018 году составили 305 млрд тенге, 36 млрд тенге пришлось на госсектор. Аналогичные показатели 2017 года – 350 млрд тенге и 30 млрд тенге. Динамика по первому показателю – снижение на 13%, по второму – рост на 20%, что демонстрирует активность госсектора в цифровизации.

### Отраслевые бюджеты

Лидирующая отрасль с точки зрения расходов на ИКТ в 2018 году – горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, на нее приходится более 17% от всех расходов на ИКТ в стране. На втором месте – информация и связь, почти 14%. Третье место у



Фото: Shutterstock/Gorodenkoff

ритейла, почти 11%. На эти три отрасли приходится почти 40% от всех расходов на ИКТ в Казахстане. Расходы на ИКТ в государственном управлении составляют почти 26 млрд тенге – если сравнивать с другими отраслевыми показателями, то это чуть больше, чем расходы на ИКТ в логистике (более 24 млрд тенге).

Резко возросшие вложения в ИКТ в горнодобывающей отрасли в 2018 году объясняются проектами умных рудников – их реализуют несколько казахстанских компаний. В ритейле в прошлом году расходы на инфокоммуникационные технологии упали более чем в три раза – до 34 млрд тенге (109 млрд тенге в 2017 году). Расходы в отрасли информации и связи снизились на 7,5%.

Расходы в госуправлении сохранились практически на том же уровне. Но в то же время, если углубиться в статистику для госуправления, можно обнаружить, что в разы увеличились расходы

на ИКТ в сегментах, связанных с регулированием тех или иных видов деятельности. Так, на регулирование деятельности учреждений, обеспечивающих медицинское обслуживание, образование, культурное обслуживание и другие социальные услуги (кроме социального обеспечения) с помощью информационных технологий, в 2018 году было потрачено почти в три раза больше, чем в 2017-м, а на деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания – почти в четыре.

### IT-столица Казахстана

Нур-Султан остается главным потребителем инвестиций в ИКТ – в 2018 году на столицу пришлось почти треть из 305 млрд тенге. На Алматы почти вдвое меньше – 53 млрд тенге, хотя еще в 2017 году ситуация разительно отличалась – на ИКТ в Алматы приходилось 172 млрд тенге, почти половина всех расходов на ИКТ в республике. А столица

в 2017 году привлекла 72 млрд тенге. Легко посчитать, что на эти два города пришла львиная доля расходов на инфокоммуникации в 2017 году – почти 243 млрд тенге. Напомним, что весь «пирог» ИКТ тогда составил 350 млрд тенге.

Еще один город в Казахстане показывает интересные данные – Атырау. Рост 2018 года к 2017-му составил почти три раза – нефтяная столица наращивает инвестиции в высокие технологии.

### И целая армия айтишников

Инфокоммуникационные технологии дают работу почти 140 тыс. специалистов. Почти 13% от этого количества живет в Нур-Султане – около 18,5 тыс. человек. В Алматы, по статистике, таковых чуть более 6 тыс. Цифры, особенно последняя, вызывают некоторый скепсис, но в целом дают представление о значимости сектора для экономики с точки зрения занятости.

# Зачем «Самруку» нужны киберигроки в штате

На прошлой неделе фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» провел первый корпоративный турнир по киберспорту в первом уном городе Казахстана – Акколе. Событие, вроде бы не выходящее за рамки одной корпорации, на самом деле может стать новой казахстанской тенденцией.



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ, председатель правления АО «Казакхтелеком»

Корпоративные тимбилдинги в Казахстане – не новость, цель их общеизвестна – объединить сотрудников в одну команду в неформальной обстановке. Только вот средства, которыми достигается эта цель, крайне редко совпадают с основной деятельностью компаний: тимбилдинг – это все-таки отдых. Пусть и направленный на повышение работоспособности сотрудников, пусть и пронизанный корпоративным духом, но – заставляющий забыть о трудовых буднях.

В случае с киберспортивным турниром в Акколе все было немножко не так: в состязаниях по CS:GO (самая, пожалуй, популярная киберспортивная дисциплина Counter-Strike: Global Offensive, «Контрудар: глобальное наступление») принимали участие те «дочки» «Самрука», которые активнее всего продвигают цифровизацию в своей работе. И название турнира – Digital Cup – совсем забыть о работе сотрудникам АО «Казпочта», АО «Казакхтелеком», сервисной IT-компания QazCloud и ТОО «Самрук-Казына Бизнес Сервис» не давало.

Тем не менее отдых, как и состязание, вышел на славу. Причем не только для участников соревнований, но и для зрителей: количество просмотров эфира первого дня составило свыше 1100, финальный стрим на данный момент набрал около 500 просмотров. Для сравнения: пиковое значение трансляции отборочного этапа на профессиональном турнире WESG 2019:

сопутствует соперничание болельщиков игрокам, когда каждый удачный ход сопровождается одобрительными комментариями, вне зависимости от клубных пристрастий, личная мотивация одобряет.

Киберспорт в Казахстане эту личную мотивацию обеспечивает с лихвой: попробуйте выйти на футбольное поле и попробовать повторить один из трюков с мячом Лионеля Месси – над вами, скорее всего, просто посмеются. В виртуальном пространстве вы надежно защищены от насмешек, поскольку «трюки» исполняет не ваше тело, а его компьютерный двойник. Но самое главное состоит в том, что при этом огромном уровне личной мотивации каждого отдельного игрока киберспорт является игрой командной. Парадоксально, но гораздо более командной, чем тот же футбол: если Месси способен в одиночку вытаскивать «Барселону» в неудачные для нее дни, то в виртуальном пространстве один в поле точно не воин. И результат не даст.

Counter-Strike: Global Offensive является идеальной иллюстрацией этого утверждения: в этой игре сражаются две команды, террористов и подразделений спецназначения. Игра позволяет варьировать ситуации, в которых противоборствующие стороны оказываются, ставить перед ними новые задачи и даже корректировать

# Компрометация корпоративной почты как способ потерять миллионы



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

За последний год было обнаружено много различных схем злоумышленников, которые пытаются завладеть учетными записями сотрудников компаний. Захваченный почтовый ящик может быть использован для самых неприятных вещей, к примеру, целевой атаки с применением компрометации корпоративной почты. В прошлом месяце в результате такой атаки пострадала одна из дочерних фирм Toyota, ущерб оценивается более чем в \$37 млн.

### Инцидент с Toyota

Согласно официальному заявлению компании, опубликованному 6 сентября, а также новостным публикациям, неизвестные злоумышленники атаковали именно с применением компрометации корпоративной почты, а причиной потери денег стали мошеннические указания по банковскому переводу, воспринятые кем-то в компании как легитимные. Вскоре после перевода эксперты по безопасности из Toyota поняли, что финансы ушли на посторонние счета, однако остановить перевод не удалось.

### Детали атаки

На самом деле, такая атака далеко не всегда связана именно с захватом чужих почтовых ящиков, иногда злоумышленники пытаются выдать себя за высокопоставленных сотрудников компании или партнеров, общаясь с совершенно посторонних ящиков. Однако использование чужой корпоративной почты делает эту схему гораздо проще

– письмо, пришедшее от человека, с которым вы действительно неоднократно переписывались, вызывает гораздо меньше подозрений.

Разумеется, для успешной атаки преступник должен хорошо владеть навыками социальной инженерии. Ведь выдать себя за другого человека и убедить собеседника сделать что-то в интересах мошенника не так-то просто. Тут опять же захваченный почтовый ящик облегчает задачу атакующего – изучив переписку в папках «Входящие» и «Отправленные», он сможет убедительно имитировать стиль своего «персонажа». Не обязательно целью атаки является именно перевод финансовых средств, злоумышленники могут интересоваться и конфиденциальными данными.

### Под угрозой – все

Toyota – далеко не первый пример такой атаки. В начале года некие злоумышленники обманули футбольный клуб, вступив в переписку по поводу перевода футболиста. А в прошлом месяце мошенники пытались выудить \$2,9 млн из Портлендского округа муниципальных школ. В июле округ Кабаррус, находящийся в штате Северная Каролина, потерял \$1,7 млн, точно так же получив инструкции по почте. Причем изначально они перевели \$2,5 млн якобы на строительство нового учебного заведения, но потом часть средств удалось вернуть.

Для тех, кто не фанат и не в курсе подробностей, напомним очень поучительную историю с футболом. В январе мировые спортивные издания о трансферном сообщении о трансфере Леандро Паредеса из «Зенита» в «Пари Сен-Жермен». Цена вопроса – около 40 млн евро (за 4,5 сезона). А «Бока Хуниорс» – это «родной» клуб футболиста, и ему положен определенный процент от сделки, если точнее, 1 299 377,48 евро. «Пари Сен-Жермен» и «Бока Хуниорс» договорились о том, что в общей сложности будет три трансша. Первый –

519 750,99 евро – должен был пройти 6 марта. Второй (259 875,50 евро) запланирован на август. А оставшуюся сумму должны перевести в августе следующего года. Вроде бы, на первый взгляд, все хорошо. Если бы не одно «но». Первые почти 520 тыс. евро аргентинцам так и не пришли. Детали сделки стороны начали обсуждать почти сразу же, в январе. Но 12 марта (когда первый транш уже шесть дней как должен был быть на счетах аргентинского футбольного клуба) деньги так и не поступили, и в «Бока Хуниорс» решили, что пора уточнить у французских коллег причину задержки.

18 марта парижане ответили, что платеж ушел. 22 марта они прислали подтверждение, приложив к письму платежку. По их прикидкам, максимум через неделю аргентинский клуб должен был увидеть свои деньги. Время идет. Клубы вяло ведут переписку на тему «Где деньги?». Аргентинцы угрожают жалобой в FIFA. Французы говорят, что деньги были переведены в строгое соответствии со всеми договоренностями, и более того – есть подтверждение, что они уже поступили на счет. 17 апреля «Бока Хуниорс» опять пишет в «Пари Сен-Жермен», чтобы сказать, что денег нет, и просит предоставить более подробную информацию. Через неделю французский клуб высылает аргентинцам всю имеющуюся переписку и документацию по траншу. Письмо производит эффект разорвавшейся бомбы.

«Бока Хуниорс» выясняет, что их деньги сначала ушли на банковский счет некоей мексиканской фирмы Vector Casa de Bolsas в Нью-Йорке, а оттуда переключались в Мексику, на счет, принадлежащий компании под названием OM IT Solutions S. A de CV. Стоит ли говорить о том, что представители клуба в первый раз в жизни услышали о существовании этих фирм?

Как такое может быть? Оказалось, что часть писем от якобы сотрудников «Бока Хуниорс»

приходила в «Пари Сен-Жермен» с посторонних адресов. Причем заметить разницу было не так уж просто. По сообщению аргентинского новостного портала Infobae, получившего доступ к документации по этому делу, вместо адресов на bosajuniors.com.ar мошенники использовали адреса на другом домене, название которого отличалось всего на одну букву. Разумеется, в этих письмах были инструкции по переводу денег, благодаря которым 520 млн евро и ушли на подставные счета.

Клуб «Бока Хуниорс» обратился с заявлением в прокуратуру. На данный момент следствие продолжается. По одной из версий, хакером удалось получить несанкционированный доступ к почте кого-то из сотрудников аргентинского клуба и, таким образом, заполучить информацию, которая и помогла им настолько успешно воспользоваться методами социальной инженерии.

### Как не стать жертвой

Для защиты от методов социальной инженерии одним технических средств не хватит. Особенно если злоумышленник действует профессионально и имеет доступ к реальному почтовому ящику человека, за которого он пытается себя выдать. Поэтому для того, чтобы не стать жертвой мошенников, мы советуем:

- четко прописать процедуру банковского перевода финансовых средств, чтобы ни у кого из сотрудников не было возможности бесконтрольно перевести их на сторонние счета;
- разумно сделать так, чтобы переводы крупных сумм авторизовывались несколькими менеджерами;
- обучить сотрудников основам кибербезопасности и научить скептически относиться к входящим письмам;
- предотвратив захват корпоративных почтовых учетных записей при помощи антифишинговой защиты на уровне почтового сервера.



Фото: Shutterstock/ziljinn

Kazakhstan составляет 5 тыс. одновременных подключений.

То есть интерес к корпоративному турниру по киберспорту в стране сопоставим с интересом к турниру профессиональному, и это одно из преимуществ нового вида спорта – высокотехнологичного, зрелищного и уже достаточно доступного в Казахстане. Этот вид спорта в стране сейчас находится на той стадии, когда границы между профессионалами и любителями еще не представляют собой непроницаемую стену. И, соответственно, интерес к каждому турниру, вне зависимости от его статуса, достаточно большой. Причем со стороны не только сослуживцев и родственников, но и незаинтересованных пользователей.

Гарантия зрительского интереса к собственной персоне – достаточная мотивация для любого современного человека: пусть против этого попробуют возражать те, кто собирает лайки под своими фото в соцсетях. А если этому зрительскому интересу

условия по ходу игры. Ничего не напоминает?

CS:GO фактически – это компьютерная версия существовавшая современная корпораций. В том смысле, что в этой игре, как и в реальной жизни, каждому сотруднику приходится брать ответственность на себя, не забывая о том, что его решения в конечном итоге скажутся на общем результате. Эти решения принимаются в крайне сжатые сроки – как и на работе. И никто не гарантирует, что принятое в одних условиях решение при смене декораций даст итоговый положительный результат – и его не придется пересматривать в пожарном порядке...

Назвать CS:GO и киберспорт энциклопедией корпоративной жизни было бы, наверное, слишком громко. Но статуса эффективных корпоративных практик эти явления уж точно заслуживают. Поэтому киберигроки в штате «Самрука» – это благо для «Самрука». Как и для любой другой корпорации.



THE WALL STREET JOURNAL.

Фото: Bob Strong/Reuters

По словам Илона Маска, «Гигафабрика» Tesla возле городка Спаркс, штат Невада, станет самым большим зданием в мире по занимаемой площади.

# Tesla и Panasonic выясняют отношения

&gt; стр. 1

На ежегодной встрече с акционерами в июне Panasonic подвергся жесткой критике за потерю контроля над ситуацией. Учитывая, что проблемы Tesla отразились и на Panasonic, акции компании с начала года упали почти на 50%. С другой стороны, для Tesla очень важно, чтобы «Гигафабрика» непрерывно повышала эффективность производства и сокращала издержки. В итоге это позволило бы снизить цены на автомобили, что компания рассматривает как ключевой момент для достижения коммерческого успеха.

Однако очень сдержанный, как и положено японскому руководителю, 62-летний Цуга по поводу партнерства сегодня высказывается уже не так оптимистично, как это было раньше. Когда в сентябре журналисты спросили, жалеет ли он об инвестициях в «Гигафабрику», он ответил: «Да, конечно». Однако в тот момент, когда принималось данное решение, «это было единственным разумным способом поставок батарей Tesla», пояснил он.

## Огромные инвестиции

Противоречия с Tesla поставили главу Panasonic в неудобное положение из-за его попыток инвестировать в сотрудничество с Tesla огромные суммы денег, тогда как все больше топ-менеджеров японской компании выражают недовольство по поводу работы «Гигафабрики». Многие руководители Panasonic говорят сегодня о том, что не видят совместного будущего с Tesla.

Сам Маск в электронном письме сообщил, что проблем в отношениях у партнеров нет. Он также рассказал, что недавно получил сообщение от Цуги, в котором говорилось: «Сейчас для обеих компаний настали непростые времена, но я уверен, что мы должны усилить партнерство». Кроме того, компания опубликовала совместное заявление, в котором подчеркивались их давние отношения, а также обоюдное стремление продолжить сотрудничество в рамках «общего видения более устойчивого будущего».

Взаимодействие Panasonic с Tesla началось, когда компания делала только первые шаги. В 2008 году Tesla начала поставки своего первого электромобиля – двухместного спортивного Roadster стоимостью более \$100 тыс. Тогда 48-летний Маск вложил в компанию большую часть своих личных денег, занял пост генерального директора и поставил перед собой очередную амбициозную цель – создать роскошный электрический седан, способный конкурировать с BMW и Mercedes-Benz.

Маск искал партнера, который мог бы наладить массовое производство литий-ионных батарей. Стандартно для одного автомобиля Model S нужны тысячи соединенных между собой пальчиковых аккумуляторных батареек.

Для Panasonic этот момент был многообещающим. Тогда компания приобрела контрольный пакет акций фирмы Saipu – главного в тот период поставщика батарей для Tesla. Учитывая, что в Америке Panasonic больше не являлся культовым брендом бытовой электроники, а по итогам финансового года закончившегося в марте 2009

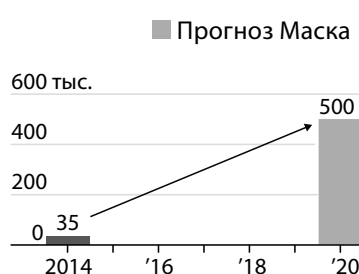
## «Злой гений» скорости

Своими прогнозами по расширению производства глава Tesla Илон Маск оказывает мощное давление на Panasonic.

2014

Маск убеждает Panasonic инвестировать в «Гигафабрику», объявив о том, что к 2020 году Tesla потребуются батареи для 500 тыс. автомобилей.

Количество  
выпущенных авто



\*Данные за III квартал  
Источник: компания Tesla

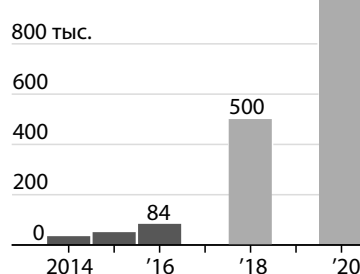
года, компания впервые за шесть лет зафиксировала убытки в размере \$4 млрд (поскольку ставки на мобильные телефоны и плазменные телевизоры с плоским экраном не оправдались), компания отчаянно нуждалась в новом прорывном бизнесе.

В 2010 году Panasonic дал согласие на производство аккумуляторов для Model S. Автомобиль получил восторженные отзывы, и в Panasonic радовались тому, что

2016

«Гигафабрика» введена в эксплуатацию. Маск сдвигает прогноз по выходу производства автомобилей на уровень в 500 тыс. на 2018 год, утверждая, что в 2020 году этот показатель достигнет 1 млн.

Количество  
выпущенных авто

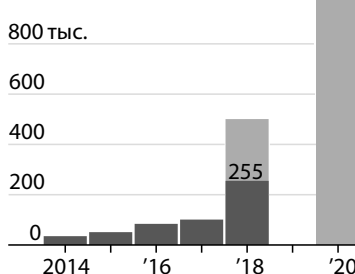


Внутри Panasonic отношение к проекту «Гигафабрики» было неоднозначным. В течение десятилетия Panasonic поставляла аккумуляторы автопроизводителям, в том числе Toyota Motor Corp., однако для выполнения заказов компания использовала собственный завод и собственных менеджеров, которые отвечали за производство. Теперь же японской компании нужно производить батареи на заводе,

2018

Маск требует от Panasonic увеличить объем инвестиций в «Гигафабрику» с целью увеличения уровня мощности производства, в то же время запрашивая помощь в строительстве завода в Китае.

Количество  
выпущенных авто



идут работы по подготовке сборочных линий.

Со стороны Tesla за связи с японцами отвечал Курт Келти – американец, который до прихода в автомобильную компанию 12 лет проработал в Panasonic, в том числе непосредственно в Японии. Со слов коллег Келти, его опыт работы в Panasonic, как и тот факт, что он свободно владел японским языком, помогли Tesla преодолеть бюрократические препоны на стороне поставщика. Как правило, на совместных встречах Келти сидел между Маском и руководителями Panasonic, выступая в роли некоего фильтра. Например, когда риторика сторон становилась жесткой, он смягчал ее тональность.

Несмотря на все возражения своих заместителей, Цуга подчеркивал преимущества работы с самым известным американским стартапом в сфере электромобилей. Инженер по образованию, он полюбил быстрые машины еще в 1980-х годах, когда изучал информатику в Калифорнийском университете в Санта-Барбаре. По словам хорошо знакомого с ним людей, он искренне полагал, что Tesla способна привнести в Panasonic, где господствует культура, основанная на постоянном поиске консенсуса, настоящий предпринимательский дух. «Если Tesla добьется успеха и электромобили покорят мир, все изменится и у нас будет много возможностей для роста», – заявил Цуга в интервью The Wall Street Journal в начале 2016 года. К тому времени завод уже строился, и Цуга, по сути, связал свою судьбу с Маском.

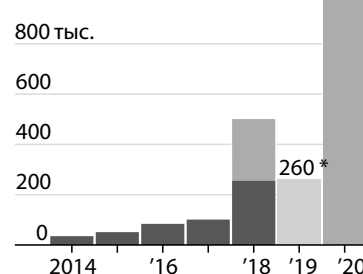
Презентованный Tesla новый автомобиль Model 3 вызвал большой интерес, и Маск попытался пересмотреть планы производства в сторону их ускорения. На мероприятии, посвященном торжественному открытию «Гигафабрики» в 2016 году, он заявил, что производить аккумуляторы для 500 тыс. автомобилей завод сможет уже в 2018 году, то есть на два года раньше изначально намеченного срока. Для завода по производству батарей это означало необходимость пересмотреть все свои планы.

На практике это выглядело так: работая в круглосуточном режиме, сотрудники Panasonic на одной стороне завода собирают миллионы цилиндрических аккумуляторных ячеек, напо-

2019

Маск пишет в Twitter, что в 2019 году компания произведет примерно 500 тыс. автомобилей согласно рассчитанному показателю «годового объема производства».

Количество  
выпущенных авто



минающих батарейки формата AA большого размера. Далее автономные тележки доставляют ячейки на другую сторону завода и на фоне попыток двух компаний уложиться в сроки, Tesla покинул Курт Келти. По данным информированных источников, уход ключевого союзника Panasonic, как и последующие увольнение ряда топ-менеджеров Tesla, негативно отразился на отношениях двух компаний. Сам Курт Келти прокомментировал ситуацию отказавшись.

С другой стороны, Ямада, потраченный годы на то, чтобы уговорить Panasonic начать сотрудничество с Tesla, покинул компанию, достигнув пенсионного возраста. Правда, затем он присоединился к Tesla, помогая в реализации проекта «Гигафабрики» в роли своего рода посредника, которым ранее выступал Келти. Однако в самой Японии глава Panasonic Цуга остался без поддержки самого главного сторонника сделки.

При этом внутри Panasonic оппозиция альянсу постепенно набирала силу. Например, если Цуге импонировало то, как Маск ставил перед собой амбициозные задачи и выполнял их (по крайней мере, иногда), то других руководителей компании и членов совета директоров Panasonic эксцентричность предпринимателя просто раздражала. Один из примеров эксцентричного поведения – уже упомянутое интервью с комиком Джо Роганом в сентябре 2018 года, во время которого Илон Маск курил марихуану. В Японии употребление марихуаны является серьезным преступлением, и уличенные в этом знаменитости зачастую вынуждены публично извиняться за содеянное.

Также Panasonic беспокоит стиль управления Маска. В Panasonic, где трудятся сотни тысяч сотрудников, каждое подразделение обладает определенной степенью автономности в принятии решений. Согласно японской бизнес-этике такие подразделения всегда стремятся к достижению консенсуса, пусть и делают это медленно, и им не нужно каждый раз обращаться за разрешениями в головной офис в Осаке.

## «Наноменеджер»

Tesla работает совсем иначе. Маск, который сам себя описывает как «наноменеджера», стремится все контролировать лично. Работники «Гигафабрики» рассказывают, что внедрение даже небольших изменений в производство с целью его совершенствования должно быть письменно одобрено менеджерами Tesla, которые жутко боятся Маска.

Разочарованный в такой структуре управления, Цуга посчитал, что все проблемы нужно решать на уровне первых руководителей, то есть лично. В этом году он начал раз в квартал приезжать с Маском в Неваду, в области залива Сан-Франциско или в Лос-Анджелесе.

«Если проект «Гигафабрики» не увенчается успехом, пострадают мы оба», – заявил Цуга в интервью The Wall Street Journal в июне.

Однако еще в апреле Маск отчитал Panasonic в своем Twitter, заявив, что японский стиль управления тормозит производство Model 3.

На пресс-конференции в мае Цуга сравнил Panasonic и Tesla с семьей, где не редки ссоры, но имеющиеся разногласия тем не менее успешно преодолеваются. По его словам, причина, по которой процесс расширения производства затянулся, заключается в том, что заводом и производством управляет Tesla, а Panasonic в вопросах повышения эффективности производства связан по рукам и ногам. Впрочем, у компаний по-прежнему хорошие отношения, отметил он. «Рост прибыльности является приоритетом номер один», – заявил Цуга акционерам компании в июне.

По словам одного из топ-менеджеров Panasonic, который хорошо знаком с этим вопросом, Маск регулярно требует от Panasonic снизить цены на батареи. С этим требованием он звонит Цуге, а также забрасывает его электронными письмами и текстовыми сообщениями.

На Цугу, однако, это действия не возымело. Во время последней встречи с Маском он заявил, что как только Tesla выйдет на прибыльность, Panasonic рассчитывает выручать за свои батареи больше. «Илон регулярно требует снизить цены, и однажды я сказал ему, что в этом случае мы должны будем рассмотреть вариант с полным выводом моих сотрудников и оборудования с «Гигафабрики». Вот так у нас проходят переговоры с Tesla», – рассказал Цуга журналистам в сентябре.

Некоторые топ-менеджеры Panasonic утверждают, что на сегодня Цуга является единственным сторонником сохранения отношений с Tesla. Ямада, который вносил огромный вклад в решение проблем между двумя компаниями, покинул Tesla еще в июле. Ранее ожидалось, что Цуга и Маск встретятся в сентябре. Однако, по словам главы японской компании, он был вынужден отменить поездку, поскольку в последний момент Tesla встречу перенесла. Тем не менее в своем недавнем электронном письме Маску он довольно оптимистично написал: «Надеюсь, скоро увидимся».

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.



Фото: Jasper Juinen/Bloomberg News

компания находится на переднем крае индустрии электромобилей. Сам Кадзухиро Цуга стал генеральным директором Panasonic в 2012 году, то есть когда Model S уже сошла с конвейера, и сразу же подхватил новую идею Маска создать первый автомобиль Tesla, ориентированный на массовый рынок, – Model 3.

Для этого Маск хотел построить уникальный аккумуляторный завод, способный обеспечивать батареями сотни тысяч автомобилей, которые Tesla собиралась выпускать. В 2014 году Tesla объявила о том, что совместно с поставщиками инвестирует не менее \$5 млрд в строительство «Гигафабрики». Предполагалось, что владеть и управлять заводом будет Tesla, которая сумела убедить Panasonic присоединиться к проекту. Со своей стороны японская компания заявила о готовности со временем инвестировать в завод до \$1,6 млрд.

Говоря о заводе, Маск утверждал, что это будет самое большое здание в мире, которое расположится на территории, превышающей по площади 100 футбольных полей (пока завод не настолько большой).

который находится под управлением Tesla.

Цена, по которой Panasonic поставляла батареи эксклюзивно для Model S, Илона Маска не устраивала, и, по словам инженера, включая Цугу, стало нарушением дедлайнов. По словам информированных людей, Panasonic смог бы обеспечить выполнение производственного графика Tesla, если бы сам автопроизводитель его не нарушал.

В итоге занимавший в тот период пост исполнительного вице-президента Panasonic Йошихико Ямада, который также лоббировал сделку с американской компанией, потребовал проведения инспекции на заводе Tesla, чтобы лично увидеть, как

# КАК ОТКРЫТЬ КАФЕ-МОРОЖЕНОЕ

в итальянском стиле по франшизе, потратив меньше 20 тыс. евро

## 1. КАК ПРОДАЕТСЯ ФРАНШИЗА?



Продажа франшизы в Казахстане чаще всего осуществляется при помощи стандартного, так называемого дилерского, договора. В нем прописаны все обязательства франчайзера по передаче товаров, услуг и помощи в запуске проекта, дальнейшему сопровождению, передаче названия. Заключить такой договор можно за один день и даже дистанционно (ст. 152 ГК РК позволяет это делать)

200-300

заявок от желающих открыть кафе-мороженое поступает в штаб-квартиру Gelateria Plombir – именно эта франшиза взята нами за образец

?! 80%

проявляют активную заинтересованность в покупке франшизы

5%

доходят до этапа договора

ОКОЛО 90%

партнеров, подписавших договор, открывают кафе-мороженое сразу. Из оставшихся 10% еще половина открывают торговую точку в течение одного-двух лет

10-12%

торговых точек закрывается после первого года работы

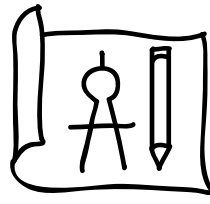
## 2. ЧТО ВЛАДЕЛЕЦ ФРАНШИЗЫ ПРЕДЛАГАЕТ СВОИМ ПАРТНЕРАМ?

Бесплатно предоставляется в рамках договора

1 > 2 > 3

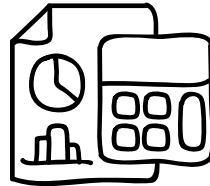
брендбук с подробно описанными правилами и инструкциями по ведению бизнеса

индивидуальный дизайн-проект торговой точки

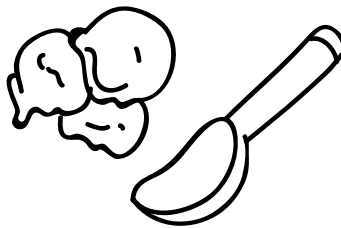


рецептура и технологические ноу-хау для приготовления мороженого (джелато) прямо в торговой точке

настроенная система складского учета



Владелец франшизы предоставляет партнерам под ключ

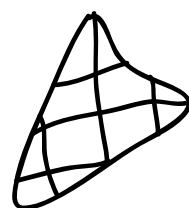


Комплект оборудования для кафе-мороженого с витриной, а также набор для собственного производства (фризер, базы, пасты и прочие ингредиенты для мороженого). Базы и пасты производятся специально для франчайзи по собственной рецептуре



Помимо этого франчайзер предоставляет полный перечень брендированных расходников (креманки, стаканы для молочных коктейлей и т. д.)

Франчайзи может закупать самостоятельно



Как правило, вафельные рожки закупаются на месте, так как при их транспортировке издалека возникает большой процент лома

## 3. ТИПОВОЕ КАФЕ СО СВОИМ ПРОИЗВОДСТВОМ

180-200 КГ

сухого сырья приобретает в год, как правило – в герметичных пакетах по 1 кг

2,5 т

мороженого продает в год при средних продажах до 200 кг мороженого в месяц

90 = 100 = 2

тенге граммов шарика

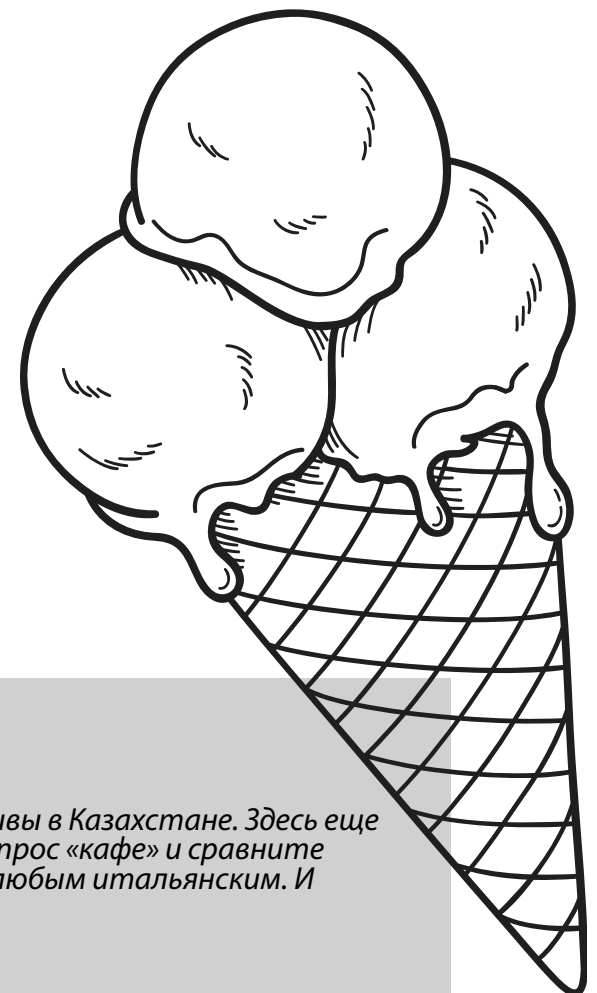
**Торговая наценка** в формате мини-фабрики существенно выше, чем при торговле привозным мороженым. Компания поставляет своим франчайзи сухие смеси для изготовления джелато. В среднем это в два-три раза дешевле, чем при покупке готового мороженого сходного качества у заводов-производителей. В свою очередь, цена на готовый продукт зависит исключительно от спроса и покупательной способности населения в данной локации



**Не более 1% алкоголя** от общей массы продукта для модного «алкогольного мороженого» – это правило действует во всей сети Gelateria Plombir и связано не только с законодательными ограничениями, но и со вкусовыми особенностями мороженого



**Сопутствующие товары**, которые продаются в торговой точке, – коктейли, вафли и выпечка, чай, кофе и напитки



Евгений Драй, основатель франшизы Gelateria Plombir

У такого формата, как кафе-мороженое, отличные перспективы в Казахстане. Здесь еще есть куда расти. Простой пример: наберите на гугл-карте запрос «кафе» и сравните любой казахстанский (и российский) крупный город, скажем, с любым итальянским. И почувствуйте разницу

## LIFESTYLE

## Вбежал в историю



Кенийский бегун Элиуд Кипчоге стал первым человеком, который пробежал марафонскую дистанцию менее чем за 2 часа.

Рекорд официально не засчитан, но достижение для легкой атлетики – историческое.

Элиуд Кипчоге пробежал 42 километра 195 метров за 1 час 59 минут и 40 секунд. Рекорд не будет признан официально, поскольку забег проходил не в рамках официальных международных соревнований, а рамках проекта INEOS 1:59 Challenge. В забеге участвовал только Кипчоге, а темп ему задавали сменявшиеся бегуны-пейсмейкеры.

Кипчоге – обладатель действующего мирового рекорда в марафонском беге – 2:01:39, уверен: теперь 2-часовой барьер бегуны станут преодолевать чаще. Как минимум психологическая преграда снята.

На следующий день после рекорда Кипчоге кенийка Бригид Косгей преодолела Чикагский марафон за 2 часа 14 минут 4 секунды. Она выбежала из 2 часов 15 минут и установила новый мировой рекорд для женщин – предыдущий держался 16 лет. Косгей считает, что следующая отметка, к которой будут стремиться бегуны, – 2 часа 10 минут.

Фото: Mike Segar/Reuters

**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

## Я – художник

Как автор «Курсива» решила освоить новую профессию и что из этого вышло.

Кристина ДАУРЦЕВА

Высокая загрузка на работе, давление дедлайнов – и я решила, что мне пора стать свободным художником – в буквальном смысле этого слова. Тем более что «с детства хорошо рисую» – это раз, и давно лелеяла мечту совершить набег на магазин художественных товаров – это два. Три – если верить Малкольму Гладуэллу, любой человек может стать профессионалом в любом деле, если потратит на него 10 тыс. часов.

**Интерьерные картины в технике a la prima**

Начала я, как и многие, выбрав путь наименьшего сопротивления – записалась на мастер-класс по живописи акрилом. Реклама обещала, что через два-три часа я заберу с собой готовую картину, выполненную в технике a la prima. Этот способ живописи позволяет закончить работу в один этап, кроме того, акриловые краски очень быстро сохнут. Сюжеты самые разные, обычно они незамысловаты, но послужить декором интерьера вполне способны.

Вам выдают холст, как правило, небольшого размера, кисти и набор необходимых красок. В дальнейшем нужно лишь копировать действия преподавателя – сначала карандашный рисунок, а затем работу в цвете. Объясняют дотошно: какую кисть взять, какие цвета смешать и в каком направлении наносить мазки. Даже

если первый результат будет немного кривоват, то уже через несколько подобных мастер-классов свои картины вы сможете даже продавать. Правда, тут результат очень зависит от степени уверенности в себе.

**Совет:** выбирая студию, постарайтесь узнать, насколько опытен преподаватель и, самое важное, какими красками там работают. Многие организации ради экономии используют строительный акрил, разводят уже готовые оттенки в стаканчиках. Неискушенный художник, конечно, не сможет определить качество материалов. А вот на результате это отразится непременно.

Средняя цена на мастер-класс по живописи акрилом в Алматы – 5 тыс. тенге.

Среди студий, на которые можно обратить внимание – «Студия 33» и российская франшиза «Арт-Лаб школа».

**Иллюстрация**

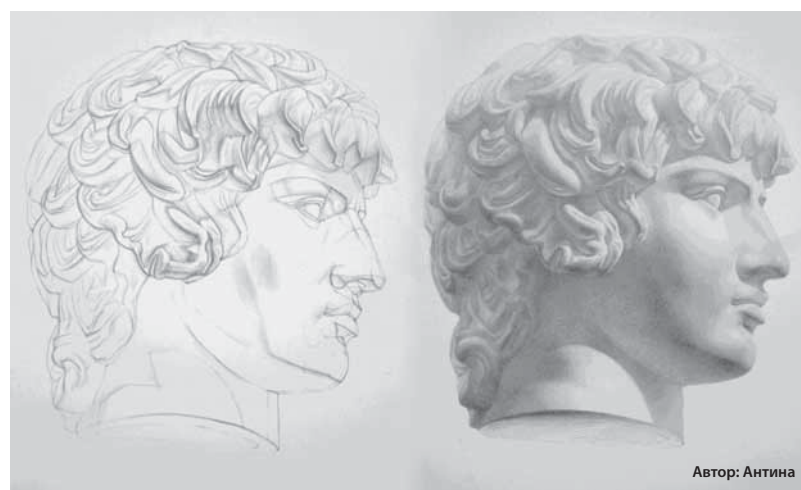
Копирование мне надоело довольно быстро. Хотелось создавать что-то свое.

Иллюстрация в этом случае подходит идеально. Направлений довольно много, но обучают в основном модному сегодня скетчингу. По сути sketch – это набросок, идея. Данная техника позволяет художнику быстро донести свои мысли или запечатлеть какой-то момент.

Работают скетчеры, как правило, акварелью, маркерами, цветными карандашами и линерами



Фото: Shutterstock/Maria Shishova



Автор: Антина



Фото: Olan Chepchin, Ivanon

(нечто среднее между тонкой ручкой и фломастером). Здесь никто не будет требовать от вас идеального рисунка, хотя базовые знания перспектив все-таки понадобятся. В скетчинге можно реализовать любой декоративный прием, например, приклеить к рисунку блестящие или билетик в кино. Рисовать можно тоже все что угодно, но, скорее всего, через некоторое время вы определитесь с направлением

– архитектура, еда, одежда или что-то еще. Сначала на занятиях копируют работы известных скетчеров, но довольно скоро студенты уже могут составлять свои композиции сами.

**Совет:** для обучения выбирайте курс минимум из восьми занятий и, опять-таки, контролируйте качество материалов. Краски должны быть профессиональными, с маркерами немного сложнее – как правило, во всех студиях они ки-

тайского производства, качество хромает и палитра цветов довольно скудная. Бумагу для маркеров, на которой легко смешивать цвета, студии тоже предоставляют редко, поэтому, если выберете для себя этот материал, придется приобрести личный скетчбук.

Средняя цена за курс скетчинга – 30 тыс. тенге.

Хороший набор программ в международной сети арт-школ Fantasy Room.

**Академический подход**

Если на этом этапе вы все еще верите в свою мечту, с большой вероятностью вы пришли к пониманию того, что обучение на самом-то деле следовало начинать с основ, а именно – с академического рисунка и живописи.

Рисунок научит, как правильно построить в пространстве любой предмет при помощи геометрических фигур, даст базовые знания об анатомии человека. Вы будете учиться делать карандашные работы, подчеркивать форму и фактуру предметов при

помощи штрихов, правильно видеть свет и тень, передавать объем. Живопись учит не бояться цвета и с его помощью передавать объем и форму.

**Совет:** учтите, что обучение академическим дисциплинам требует большой отдачи и времени. Курс рисунка или живописи должен составлять минимум полгода и все равно даст вам только базовые знания.

Неплохой набор академических курсов в российской сети школ «Пикча», правда, на алматинском рынке они чуть больше года. Индивидуальные занятия есть и в школе рисования «Пикассо».

**Что из этого вышло?**

Избавиться от офисной работы мне не удалось, да уже и не очень-то хочется. До мечты стать знаменитым художником по-прежнему далековато. А вот окунуться в мир творчества, обрести новые навыки и уверенность в своем творческом потенциале оказалось вполне по силам.

Почему я считаю это достижением? Все просто: развивая свой креативный потенциал, вы заставляете мозг выбирать нестандартные пути, стимулируете образное мышление. Результатом будет новый опыт, более открытое общение, эмоциональность, смелость суждений. В условиях офиса это способствует более легкому генерированию идей.

Помимо профессиональных выгод рисование помогает расслабиться, снять стресс и любую эмоциональную нагрузку – ведь неслучайно арт-терапию активно используют для решения психологических проблем.

**The Imperial Tailoring Co.**  
Императорский Портной

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ МУЖСКОЙ ДЕЛОВОЙ ОДЕЖДЫ ИЗ ЛУЧШИХ ИТАЛЬЯНСКИХ И АНГЛИЙСКИХ ТКАНЕЙ

www.mytailor.kz

г. Алматы, ул. Кабанбай батыра, 88, +7 777 221 83 74, +7 772 258 82 20, almaty@mytailor.kz  
г. Нур-Султан, ул. Достык, 1, ВП-11, +7 777 227 55 98, +7 712 52 44 72, +7 712 52 42 92, astana@mytailor.kz  
г. Атырау +7 777 077 04 00, г. Шымкент +7 777 077 04 00, г. Актау +7 777 870 13 26, г. Актобе +7 777 870 13 25, г. Караганда +7 777 870 13 25

# КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:  
ЧТО ПРОИСХОДИТ В ОБУВНОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

стр. 15

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:  
КУР ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

стр. 17

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:  
ПРОДАМ ТЮРЬМУ. НЕДОРОГО

стр. 19

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:  
КАК ИДЕТ РАЗРАБОТКА КАШАГАНА

стр. 22

kursiv.kz f kursivkz kursivkz

## Региональный триалог

Международные эксперты обсудили в Алматы экологические проблемы стран Центральной Азии

Воздействие человека на окружающую среду негативно сказывается не только на экологии, но и на экономике развивающихся государств. По данным экспертов, в каждой из стран Центрально-Азиатского региона площадь непригодных земель составляет от 40 до 90%. В Казахстане деградация подверглась до 60% пастбищ. Одним из приоритетных направлений в решении экологических проблем является повышение эффективности природных ресурсов и поддержка зеленой экономики.

Мадия ТОРЕБАЕВА, Алматы

В Алматы 9–11 октября 2019 года прошел региональный форум, на котором эксперты из Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Туркменистана обсудили вопросы о мерах по защите окружающей среды, сохранения биоразнообразия и деградации земель.

### Серьезная проблема

По словам ученых, опустынивание и деградация земель на сегодняшний день являются глобальной экологической и социально-экономической проблемой, решение которой нельзя откладывать. По данным ПРООН, ежегодный ущерб от потери гумуса в странах ЦА составляет \$12,5 млрд. Причина – несоблюдение норм площади на поголовье скота. Сельскохозяйственные животные буквально вытаптывают почву, из-за чего исчезает растительный покров. Потеря плодородия и десятая часть пашенных земель страны.

Деградация земли поражает структуру почвы и приводит к потере питательных веществ через такие процессы, как водная или ветровая эрозия, заболачивание и засоление, а также уплотнение почвы.

стр. 17 &gt;

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



2400003032011 3 9019

## Под крылом акимата Зачем местным исполнительным органам подарили воздушные гавани?

Фонду «Самрук-Казына» не удалось реализовать на торгах аэропорты Павлодара, Актюбе и Атырау. И теперь они будут находиться в ведении госорганов. На севере страны уже приступили к инвентаризации имущества и озвучили планы дальнейшей деятельности.

Ирина АДЫЛКАНОВА,  
Павлодар

Напомним, еще в 2018 году Фонд национального благосостояния намеревался продать бизнесу сразу три воздушных гавани: аэропорт в Павлодаре, АО «Международный аэропорт Атырау» и АО «Международный аэропорт Актюбе».

Условия торгов в ноябре 2018 года озвучила компания из структуры фонда – Airport Management Group (AMG), под управлением которой находились стратегические объекты. Цену единого лота определили в 9,2 млрд тенге и не позднее 26 марта 2019 года обещали обнародовать итоги конкурса. Однако он не состоялся. Покупателей на такой пакет «три в одном» не нашлось. После этого стало известно о принятом решении передать аэропорты местным исполнительным органам, причем безвозмездно.

### Вот это подарок

Администрация Павлодарской области проводит приемку стратегического объекта – местного аэропорта. Перешел он в ведение акимата в сентябре 2019 года путем заключения договора дарения с прежним собственником – АО «ФНБ «Самрук-Казына». На сегодня право владения и распоряжения акциями принадлежит управлению пассажирского транспорта и автомобильных дорог.

Вместе с тем, судя по финансовым показателям, аэропорты в регионах остаются не самым успешным бизнесом. Из трех выставленных на конкурс аэропортов только атырауский завершил финансовый год, предшествующий торгам, с прибылью в 152 млн тенге. Тогда как чистый убыток актиубинского предприятия – 123 млн тенге. А павлодарский аэропорт, где пассажиропоток составил менее 100 тыс. человек, продемонстрировал не лучшие результаты.

«Выручка аэропорта Павлодара за 2017 год составила 630 млн тенге, чистый убыток – 115 млн тенге», – говорилось в конкурсной документации AMG.

Кстати, более десяти лет назад все три воздушные гавани вошли в фонд «Самрук-Казына» ради повышения эффективности их деятельности. В 2016 году за управление объектом взяло ТОО «AMG», которое к тому



времени курировало еще шесть аэропортов с государственным пакетом акций и заявляло о намерении вплотную заняться развитием воздушных гаваней в регионах Казахстана. Причем не только ремонтом инфраструктуры, но и повышением качества менеджмента.

### Бюджет нам поможет

О том, почему до сих пор не случилось преобразования мало-рентабельного логистического объекта в выгодный бизнес-проект, в акимате Павлодарской области не рассуждают. Говорят лишь, что постараются сделать все, чтобы предприятие заработало в полную силу. Хотя сегодня приобретение коммунальной собственности для исполнительной власти – ситуация нестандартная. Напротив, в настоящее время акиматы разных уровней активно выводят в конкурентную среду объекты ЖКХ, транспорта, спорта, здравоохранения и образования.

Заместитель руководителя управления пассажирского транспорта и автодорог Диана Муханова уверяет, что аэропорт вполне самокупаемое предпри-

ятие. И теперь для его развития появились новые возможности.

«Для нас это (возвращение в собственность аэропорта. – «Курсив») ни в коем случае не бремя. Акимат всегда за то, чтобы воздушный транспорт развивался. Как госорган, мы были заинтересованы в расширении маршрутной сети. И даже договаривались об этом с перевозчиками. При этом не знали, какова ситуация в аэропорту. Теперь все иначе. Например, возможно, на обслуживание будем организовывать скидки», – пояснила «Курсиву» Диана Муханова.

Она считает, что в развитии упор целесообразно делать на субсидирование перелетов из бюджета. Таким образом запустится механизм востребованности направлений, которых сейчас недостаточно.

«Столица у нас рядом, и туда можно на железнодорожном, автомобильном транспорте добраться. А на запад страны перелеты только с посадкой через Нур-Султан, это неудобно. Будем развивать маршрутную сеть, будем приглашать новых перевозчиков, расчеты изучать, субсидий из республики доби-

ваться», – говорит представитель госоргана.

### Российская компания вернется

По словам Дианы Мухановой, опыт текущего года показал, что снижение цен и привлечение пассажиров возможны. Об этом свидетельствует приход на рынок отечественного лоукостера. Есть и другой опыт, когда авиакомпания покидала региональный рынок из-за отсутствия окупаемости. Так, весной прошлого года российская S7 Airlines организовала полеты из Павлодара в приграничный Новосибирск, однако летом текущего года отказалась от них, объяснив, что это коммерчески невыгодно. Тогда стоимость билета составляла минимум 25 тыс. тенге.

Впрочем, как сообщила Диана Муханова, российская авиакомпания решила все-таки возобновить рейсы с 28 октября. Вновь начнут полеты самолеты по направлению Павлодар–Шымкент. Помогут ли областные власти перевозчикам закрепиться на рынке, компенсируя затраты, пока неизвестно. Но сегодня регулярными являются рейсы только в Нур-Султан, Ал-

маты, Москву, Минск (сезонные) и чартерные – в Анталию и города Германии.

### А что делать?

Новые собственники пока не могут ответить на вопрос, какие еще меры будут приняты, чтобы аэропорт начал достойно зарабатывать. Сотрудники госоргана пока лишь занимаются изучением документации и оценивают состояние имущественного комплекса.

Между тем и самом фонде «Самрук-Казына» пока не видят более действенного метода активизации деятельности региональных аэропортов, чем субсидирование.

«Необходимо дальнейшее решение вопросов развития аэропортов в целях повышения транспортной доступности для населения в регионах с надлежащим уровнем безопасности и качества. Надо рассмотреть вопрос прямого субсидирования аэропортов с малой коммерческой загрузкой», – сказал на заседании правительства 7 октября управляющий директор по транспорту и логистике ФНБ Канат Алпысбаев.

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

## ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

# Изнанка голубой мечты

## Целесообразность газификации вызывает вопросы

В Казахстане завершилось строительство магистрального газопровода «Сарыарка», обошедшееся бюджету в 237 млрд тенге. Почти 80% его трассы проходит по Карагандинской области. Обеспечить голубым топливом первых потребителей региона власти планируют к концу 2019 года. Однако на фоне отсутствия утвержденного тарифа и квалификации местных фирм данная перспектива пока выглядит призрачной.

**Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ,**  
Караганда

### Все идет по плану?

Ранее «Курсив» писал, что старт строительства газопровода «Сарыарка» еще в декабре 2018 года дал первый президент РК Нурсултан Назарбаев.

В этом году конкурсы на строительство газораспределительных сетей (ГРС) Караганды, Темиртау и Жезказгана уже проведены. Речь идет о первых пусковых комплексах первых очередей. Всего их насчитывается несколько. Во всех случаях тендеры выиграло уральское ТОО «Алия-Сервис», предоставив заказчикам 10%-ную скидку. Фирма согласилась протянуть подводные газопроводы от автоматизированных газораспределительных станций (АГРС) и возвести первые внутриквартальные сети в областном центре за 3,9 млрд тенге, в Темиртау – за 1,2 млрд тенге, в Жезказгане – за 2,5 млрд тенге. Согласно информации на сайте госзакупок, к настоящему моменту договоры с подрядчиком заключили все акиматы, за исключением Темиртау.

По словам руководителя управления энергетики и ЖКХ Карагандинской области Улантая Усенова, газ должен прийти в первые 700 домов частного сектора к концу 2019 года. В ноябре голубое топливо получат жители села Талап и поселка Пристанционный, находящихся в административном подчинении Жезказгана. Месяцем позже – жители улиц Олимпийская и Бадина в Караганде, улицы Сарыарка в Темиртау.

«Есть планы, есть подрядчик, есть материалы. Работы только начались, нам еще строить и строить. Я не могу сказать, насколько готовы жители, но мы с ними разъяснительную работу ведем. Мой телефон не умолкает от их звонков. Спрашивают, когда газ проведут по их улице. Доля желающих – высокая», – утверждает чиновник.

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ

**Генеральный директор Союза инженеров-энергетиков Казахстана Марат ДУЛКАИРОВ:**

«До сих пор мне никто не ответил, обладаем ли мы достаточными запасами газа, чтобы насытить весь Казахстан. Газ, пришедший из западного региона, является популярным. Его качают на нефтяных месторождениях, которые на 90% чужие – американские,



французские, итальянские, китайские. Вполне естественно, что недропользователи не продают его за три копейки. Если бы цена на газ была сносной, то Жамбылская ГРЭС не простаивала 20 лет. Я боюсь, что столичные ТЭЦ, которые так же собираются перевести на газ, могут повторить ее участь из-за высокого тарифа».



### Интерес есть, заказов нет

Наиболее быстрыми темпами строительство ГРС продвигается в Жезказгане. Уже завершена прокладка внутриквартальных сетей в селе Талап. Близится к концу монтаж головного пункта редуцирования газа «Талап», предназначенного для снижения давления в общей сети. Однако в Караганде и Темиртау единственный подрядчик пока только приступил к рытью траншей для прокладки труб и к подготовке фундаментов пунктов редуцирования газа.

«Строительство только началось, все зависит от того, как дальше будет работать подрядная фирма. К ней уже есть определенные замечания: не хватает техники и людей. Сегодня жителей и предпринимателей прежде всего интересует цена. Хотя они в целом положительно относятся к газификации, им пока непонятно, во сколько она им обойдется», – сказал в комментариях «Курсиву» заместитель акима Темиртау Владислав Цай.

Вместе с тем чиновники честно предупреждают: сторонникам перехода на газ придется раскошелиться. Газ заведет в дом, установят счетчик и газовый шкаф, остальные расходы лягут на собственников.

«Большую часть затрат составит приобретение котла, который в зависимости от мощности стоит от 150 тыс. до 500 тыс. тенге. По стандартам пожарной безопасности он должен находиться в отдельном помещении, что, возможно, потребует отдель-

ной пристройки. Также следует учитывать, что голубое топливо не будет стоить дешевле угля», – пояснил Улантай Усенов.

### Вопрос в цене

Тариф на централизованный газ для абонентов Карагандинской области до сих пор не установлен. Согласно расчетам проектной организации КАТЭК, он должен сложиться на уровне 47 тенге за кубометр, что намного больше, чем в других регионах страны. Например, сегодня жители Алматинской области за кубометр газа платят в среднем 19,4 тенге.

Между тем в Центральном Казахстане пока нет фирм, профессионально занимающихся переводом домов на централизованное газоснабжение.

Услуги столичных компаний могут обойтись среднестатистическим жителям региона не менее чем в 700 тыс. тенге без учета стоимости врезки, доставки оборудования и компенсации командировочных расходов сотрудников. Но данную нишу собираются занять компании, поставляющие сжиженный газ предприятиям и автозаправочным станциям.

«Сегмент сжиженного углеводородного газа еще долго не потеряет своей актуальности, поэтому мы не собираемся в короткие сроки переходить на его природный аналог. Тем не менее мы в состоянии параллельно вести работы по подключению домов к центральному газоснабжению. Стоимость наших услуг в каждом случае будет рассчитываться индивидуально. Правда, пока подобных заявок мы не получали», – рассказал «Курсиву» главный инженер ТОО «Хантер АГЭС» Вячеслав Голубев.

В перспективе на центральное газоснабжение планируют перевести 1,1 млн жителей, 668 юридических лиц и 26 крупных предприятий региона, в том числе АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «Корпорация «Казахмыс», ТОО «Карагандинский фармацевтический комплекс».

Уже объявлены конкурсы на разработку проектно-сметной документации строительства ГРС в Жанааркинском, Шетском, Бухар-Жырауском, Осакаровском районах и Шахтинске.

# Бизнес в зону не загнать

## Почему пустуют индустриальные площадки для предпринимателей?

Формирование зон развития бизнеса в разных регионах страны проходит непропорционально. Если на юге сосредоточена половина всех существующих индустриальных площадок, то на севере и востоке их единицы. «Курсив» выяснил, с чем связаны сложности запуска ЗРБ в промышленно развитых областях республики.

**Ирина ОСИПОВА,**  
Усть-Каменогорск

### Строить можно долго

Согласно информации, озвученной министром индустрии и инфраструктурного развития Романом Скляром на заседании правительства в мае 2019 года, в Казахстане в настоящее время введены в эксплуатацию 23 индустриальные зоны (ИЗ). В них функционирует более 160 различных производств. Однако введенные в эксплуатацию ЗРБ действуют не во всех городах.

Бесспорным лидером по работе зон развития бизнеса стали южные области страны. Кызылординская область в числе первых по объему привлеченных инвестиций. Шымкент может похвастаться наибольшим количеством проектов – свыше 60. Туркестанская область обладает самым большим количеством ИЗ. Там их уже семь.

Среди аутсайдеров Западно-Казахстанская область, где индустриальная площадка для привлечения инвесторов только строится. В Житикаре (Костанайская область) зону развития бизнеса пытаются ввести в эксплуатацию вот уже пятый год. В Восточном Казахстане из трех ЗРБ функционирует только одна – индустриальная зона «Өндіріс» в Семейе.

В каждом случае причины, по которым площадки для господдержки бизнеса до сих пор остаются пустыми, разные. В ЗКО необходима большая сумма для подведения инфраструктуры – свыше 14 млрд тенге. Деньги в полном объеме пока не выделены. В моногороде Житикаре вопрос тоже упирается в финансы.

### Желающих мало?

В областном центре Восточного Казахстана причины инвестиционного затишья в зонах развития бизнеса совершенно иные. Одна из них касается выделения земельных участков будущим инвесторам. После внесения изменений в Земельный кодекс весной этого года земли индустриальных зон могут быть предоставлены бизнесменам в частную собственность только после того, как те построят там цеха и заводы. Для предпринимателей, которые были готовы зайти в зоны со своими проектами, эти новшества стали поводом для сомнений.

Как и во всех областях страны, в Восточном Казахстане индустриальными зонами управляет региональная социально-предпринимательская корпорация. В СПК «Ертіс» две индустриальные площадки Усть-Каменогорска – «Өркен-КШТ» и ЗРБ по улице Машиностроителей – были построены более шести лет назад. Все эти годы представители госструктур искали инвесторов, готовых поставить свои цеха на этих территориях. Какие только предложения не расма-

тривались – от производства фасадных красок до создания торгово-логистического центра «КТЖ Экспресс». Только по одному направлению – строительству элеваторов – было больше десяти желающих. Но ни один проект за это время так и не получил реального воплощения.

По словам заместителя председателя правления СПК «Ертіс» Елдоса Байрахметова, у предпринимателей были объективные причины. И вроде переговоры проходили гладко, но непосредственно к строительству бизнесмены не приступали. Всему виной стал недостаток финансирования для реализации проектов.

В настоящий момент для размещения в зоне развития бизнеса по улице Машиностроителей в Усть-Каменогорске появились четыре потенциальных инвестора. Пока процесс их «заселения» притормозился из-за решения земельных вопросов. Среди потенциальных проектов строительство торгово-производственного фармацевтического комплекса по системе GDP стоимостью 1,1 млрд тенге (компания ТОО «КФК «Медсервис плюс»), открытие цеха по производству жидкого мыла (ТОО «Магеллан»), возведение помещения для заливки пенобетонных блоков (ТОО «ViaVir») и организация производства пластиковых окон (ТОО «СІЗ Новація»).

### Дайте землю, господа

СПК «Ертіс», как управляющая компания, подала в суд на акимат Усть-Каменогорска с требованием удовлетворить заявление о предоставлении права частной собственности на земельные участки.

«Теперь люди не согласны там строить. Инвесторы хотят сначала

По решению судьи специализированного межрайонного экономического суда в иске СПК «Ертіс» отказано. Судья ссылается на статью 119 Земельного кодекса, где указано, что право выкупить земельный участок по кадастровой стоимости у участника ЗРБ наступает только после того, как он уже построит там какие-либо объекты. А до этого времени бизнесмен может лишь арендовать землю. В начале октября дело было пересмотрено в апелляции, решение оставлено без изменения.

Отвечая на вопросы «Курсива», представители компании «КФК «Медсервис плюс» пояснили, что об отказе в передаче земли в собственность они узнали поздно, когда уже заказали проект строительства фармсклада. А это тоже дорогостоящая процедура. В настоящее время проект проходит экспертизу, поэтому решение о строительстве пока не озвучивается.

«Финансовое положение не позволяет нам начать строительство именно в этом году. Кроме того, смущают условия договора с СПК «Ертіс» по аренде земельного участка. Там так прописано, что мы можем построить, но если что-то пойдет не так, то по усмотрению руководства СПК мы должны будем в течение 10 дней освободить помещения. Хочется надеяться, что после строительства участок все же передадут нам в собственность», – комментирует финансовый директор ТОО «ViaVir» Ирина Дремова.

Если властям удастся убедить бизнес и гарантировать им право частной собственности на землю после строительства, возможно, уже в следующем году зоны развития бизнеса в Усть-Каменогорске начнут полноценно функционировать. В противном



### Данные по индустриальным зонам на 2019 год

Введенных в эксплуатацию индустриальных зон в РК	24
Действующих производств	168
Всего привлечено инвестиций (предприниматели)	183 млрд тенге
На строительство инфраструктуры ЗРБ (государство)	85,9 млрд
Выплачено налогов	35 млрд тенге
Создано рабочих мест	8,5 тыс.

По данным МИИР РК

ла купить землю, а потом только приступить к строительству. Мы предлагаем им оформить землю в аренду с последующим выкупом. Некоторые согласны, некоторые думают. Предпринимателей тоже можно понять. Они говорят: «Вот сейчас мы построим здесь цех стоимостью 1 млрд тенге, а потом нам скажут: «Земля не ваша, ни на что не претендуйте», – комментирует Елдос Байрахметов.

случае земельный участок ЗРБ – актив СПК «Ертіс» стоимостью 646 млн тенге – останется невостребованным.

**P. S.:** К моменту выхода газеты специалисты управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО были не готовы представить оперативный комментарий на данную тему.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
**КУРСИВ**  
Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Аlicco Partners»  
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано  
THE WALL STREET JOURNAL.

**Генеральный директор/главный редактор:**  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

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

**Редактор отдела «Финансы»:**  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kz

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

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

**Руководители корпунктов:**  
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ  
г. Усть-Каменогорск,  
Ирина АДЫЛКАНОВА  
г. Павлодар,  
Тамара СУХОМИЛОВА  
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  
Темирлан ТУРДАЛИН  
Сергей ПAVЛЕНКО  
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 КВАТКОВСКИЙ

**Корректор:**  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

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

**Представительство в Атырау:**  
РК, г. Атырау,  
пр. Азаттық, д. 676, офис 20  
Тел.: +7 (7122) 21 67 12  
E-mail: west@kursiv.kz

**Представительство в Усть-Каменогорске:**  
РК, г. Усть-Каменогорск,  
ул. М. Горького, д. 21, офис 304  
Тел.: +7 (7232) 24 15 38  
E-mail: east@kursiv.kz

**Представительство в Павлодаре:**  
РК, г. Павлодар,  
ул. Сапаева, д. 71, офис 213  
E-mail: north@kursiv.kz

**Представительство в Шымкенте:**  
РК, г. Шымкент,  
ул. Орманбаева, д. 23, офис 9  
+7 (7252) 53 96 55 (вн. 102)  
E-mail: south@kursiv.kz

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

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

**Нач. отдела распространения:**  
Ренат ГИМАДДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimadinnov@kursiv.kz

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

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

Отпечатано в типографии РТИК «Дауір», РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17  
Тираж 12 500 экз.

# «Пропускная» цена

## Установить предельную стоимость на ввозимую в Казахстан обувь предлагают отечественные производители

Представители обувной промышленности Казахстана заявляют о невозможности конкурировать с дешевой завозной продукцией и просят принять меры по защите внутреннего рынка от нее. В первую очередь – ограничить ввоз импорта путем введения минимального ценового порога за пару обуви в \$20.

Лаура КОПЖАСАРОВА,  
Шымкент

### Импорт правит бал

О необходимости использования антидемпинговых мер при импорте обуви заявили отечественные производители. Как отметил в комментариях «Курсиву» генеральный директор ТОО «Lux Shoes» Гайрат Хасанбаев, главной проблемой казахстанских обувщиков является засилье импорта, занявшего свыше 90% рынка.

«Если исходить из того, что каждому казахстанцу нужны как минимум четыре пары обуви в год, по числу сезонов, то, по грубым расчетам, годовая емкость нашего рынка – 70–80 млн пар обуви. Наш рынок перенасыщен, так как завозится гораздо больший объем. Сколько точно, трудно определить, так как идет бесконтрольный «серый» импорт», – отметил Гайрат Хасанбаев.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, импорт обувной продукции в Казахстане на начало 2019 года составил 96,7%. В Палате предпринимателей Шымкента «Курсиву» представили его распределение по странам: 60% рынка обуви в Казахстане приходится на Китай, 20% – на Турцию, 10% – на Россию, 10% – на другие страны, в том числе Узбекистан.

Конкурировать в неравной борьбе с завозной дешевой обувью, по демпинговым ценам, казахстанским производителям тяжело. Продавать же свою продукцию ниже себестоимости они не могут.

«Средняя себестоимость пары кожаных туфель в мире не превышает \$30, то есть примерно 12–13 тыс. в пересчете на тенге. Маржинальность в мире одинаковая – 10–15%. В розницу в среднем туфли продаются в пределах 15–20 тыс. тенге. Самые дорогие модели (зимнего сезона) на нашей фабрике стоят 18–20 тыс. тенге, отпускная цена на самые дешевые модели – 10 тыс. тенге», – представил ценовой расклад г-н Хасанбаев.

### Эффект 20

Для обеспечения равных условий на рынке и поддержки отечественных производителей руководство шымкентской фабрики предлагает не допускать на казахстанский рынок импортную кожаную обувь стоимостью ниже \$20 по примеру Турции. По словам эксперта, введение такого запрета на законодательном уровне оказало позитивное влияние на развитие отрасли в этой стране. Он также привел пример соседнего Узбекистана: импортные таможенные пошлины и другие меры позволили произвести импортозамещение и увеличить долю отечественного производства обуви до 50–60%.

Введение пороговой цены на импортную обувь в Казахстане, как считает гендиректор фабрики, так же изменит ситуацию на нашем рынке.

«Завозить обувь при таких условиях будет невыгодно. Возникнет ее дефицит, а это подстегнет развитие отечественной про-



1084,0 тыс.

пар обуви  
произведено  
в РК в 2018 году

328,2 тыс.

пар обуви  
произведено  
в РК в 2019 году

10 144

млн тенге –  
объем  
производства  
кожаной обуви,  
2018 год

4443

млн тенге –  
объем  
производства  
кожаной обуви,  
2019 год

мышленности. Появится больше производства, а уже действующие начнут наращивать мощности. Будет создано множество рабочих мест. Деньги, которые уходили за границу, будут оставаться в нашей стране и работать на ее экономику», – прогнозирует руководитель предприятия.

Кроме того, по его словам, обувная отрасль тянет за собой и обеспечивает рост 50–70 различных производств – кожи, колодок, подошв, коробок, фурнитуры. То есть ее рост и развитие будут иметь еще и дополнительный мультипликативный эффект.

### Меры всякие нужны

Другой мерой по импортозамещению собеседник назвал локализацию производства. В этом вопросе, по его мнению, Казахстану надо ориентироваться на опыт России. Заходящие на их рынок зарубежные брендовые компании, крупные сетевые магазины размещают в России 30–40% производства своих товаров.

Обязательной бизнесмен также считает сертификацию товаров. Большая часть импорта, как он констатировал, – это контрафактная несертифицированная продукция. Борьба с ней призван запущенный в стране в пилотном режиме с 30 июля 2019 года проект маркировки обувных товаров. Напомним, как было заявлено МИИР, маркировка необходима для снижения незаконного ввоза, производства и оборота обуви в Казахстане. К слову, фабрика Lux Shoes была инициатором этого проекта.

Кроме того, для решения проблемных вопросов, мешающих

эффективному развитию отечественной обувной промышленности, по мнению производителей, нужно принять комплекс мер. Это снижение НДС с 12 до 8%, уменьшение стоимости комуслуг, зеркальные меры на узбекистанские акцизы, оплата за счет государства половины зарплаты новых работников в течение года, 45% аренды в магазинах на два года, обеспечение госзаказами, кредитование по низким процентам на длительные сроки.

Гайрат Хасанбаев особо подчеркнул необходимость открытия в местных вузах специальности «производство мужской, женской и детской обуви», поскольку, по его мнению, нехватка квалифицированных кадров для производителей сегодня очень актуальная проблема.

«Наши работники обучались практически только на самой фабрике. Пока мы полностью готовим их сами. У нас всегда больше 20 вакансий, сегодня на фабрике работает около 60 человек», – рассказал гендиректор предприятия.

Все выработанные предложения руководство компании отправило в РПП с просьбой оказать содействие в решении проблем и поддержать отечественных производителей. Эксперт отмечает, что для постоянной и комплексной защиты и представления их интересов на зрела необходимость создания в Казахстане профильной ассоциации. Более того, он считает, что обувную промышленность необходимо отделить от легкой. Напомним, сегодня ряд обувных компаний входит в Ассоциацию предприятий легкой промышленности (АПЛП) РК.

«А по направлению «Повышение мобильности трудовых ресурсов» Жамбылская область направила 156 семей в четыре области – Павлодарскую, СКО, ВКО и Костанайскую. Это 452 человека, – сообщили в облуправлении. – Всем членам семей выплачены субсидии на переезд. Из числа переселенцев 229 человек – люди трудоспособного возраста, из них 121 уже трудоустроены, 154 ребенка дошкольного и школьного возраста обеспечены местами в детских садах и школах.»

То есть все переселившиеся семьи включены в региональную бесплатную квоту переселенцев. Сандугаш Байкошкарлова также сообщила, что в рамках первого направления программы – «Обеспечение участников программы техническим и профессиональным образованием и краткосрочным профессиональным обучением» – в 2019 году выделено 1649,3 млн тенге на обучение 3883 человек.

«На краткосрочные курсы профобучения 3113 человек выделено 540,6 млн тенге, – сообщили в облуправлении. – Решением региональной комиссии было распределено, какое образовательное учреждение из включенных в реестр и по каким специальностям будет обучать на краткосрочных курсах». Обучение будет проводиться по 38 специальностям на базе 37 организаций образования. Это 11 колледжей, 24 учебных центра и 2 вуза.

«На 1 октября 2019 года на краткосрочное обучение направлено 3299 человек, а из закончивших курсы 2188 человек трудоустроены более 50%, или 1255 выпускников курсов», – уточнили в областном управлении.

В результате реализации этих мер по повышению занятости на региональном рынке труда во II квартале 2019 года уровень безработицы составил 4,8%, а уровень молодежной безработицы – 2,4%.

нологов: выпуск более крупных партий снизит себестоимость единичного товара.

В госоргане предполагают, что программа «экономики простых вещей» придаст новый импульс обувному бизнесу. К слову, Lux Shoes является ее участницей. На поддержку по этой программе подали заявки и другие обувные компании Шымкента.

### Немного статистики

По данным городского управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития, за семь месяцев 2019 года в Шымкенте было произведено кожаной и относящейся к ней продукции на 288,6 млн тенге, ИФО – 135,4%. Доля отрасли в объеме республики составляет 5,5%.

Помимо Lux Shoes в Шымкенте производят обувь цех «Заря», ТОО «Кирил достык», ИП «Софи». Переработкой шкур, кожи, их выделкой и изготовлением кожаных изделий занимаются компании Turan-Skin, «Умалп», AL-SHYM, «Куат-2002», «Оңтүстік тері». Кроме того, планируется реализовать в СЭЗ «ОҢТҮСТІК» проекты по изготовлению садово-летней обуви, обуви и изделий из кожи.

Самое крупное предприятие в этой сфере – ТОО «Lux Shoes». Проектная мощность фабрики – 120 тыс. пар обуви в год. Запущенная год назад, сегодня она работает в половину мощности. Здесь производится более 450 моделей обуви для всех сезонов. Казахстанское содержание сейчас составляет 50%.

«Мы уже выходим на 70–80%. Часть кожи закупаем в Шымкенте. Подошву заливаем сами. К 2022 году хотим довести этот показатель до 100%, а к 2025 году выйти на полную мощность», – рассказал Гайрат Хасанбаев.

По его информации, всего в Казахстане действует около 25 обувных фабрик. По данным NadLoc, производством обуви в Казахстане, главным образом специализированной, занимаются более 40 предприятий. В прошлом году, согласно исследованию energyprom.kz, три четверти всего производства обуви в РК пришлось на Алматы, Жамбылскую область и Шымкент.

В числе самых крупных предприятий отрасли в стране ТОО «Қазлегпром-Алматы» (мощность – 500 тыс. пар обуви в год), АО «Жетісу» (более 570 тыс. пар), ТОО «ТаразКожОбувь» (500 тыс. пар), ТОО «Семипалатинская обувная фабрика» (200 тыс. пар обуви в год). Как указано на сайте организации, членами АПЛП являются восемь предприятий сферы.

В 2018 году, по данным Комитета по статистике МНЭ РК, в Казахстане было произведено свыше 1 млн пар обуви, за шесть месяцев 2019 года – 328,2 тыс. пар.

# Трехсторонняя атака на безработицу

## В Жамбылской области с начала года более 14 тыс. человек обрели работу

На реализацию Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы в Жамбылской области выделено 11,6 млрд тенге. Из этих денег с начала года 683 человека получили безвозвратные гранты на сумму 334,1 млн тенге.

Темурлан ТУРДАЛИН,  
Тараз

### Более 11,5 млрд господомощи

Как сообщили «Курсиву» в управлении координации занятости и социальных программ Жамбылской области, на борьбу с безработицей на 2019 год всего было выделено 11,6 млрд тенге, из них 7,4 млрд – средства из республиканского бюджета, 4,2 млрд – из местного.

Львиную долю выделенных средств направили на реализацию второго направления программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства – льготное кредитование, гарантирование и субсидирование кредитов, а также на обучение основам предпринимательства и выдачу безвозвратных грантов. Только по последнему направлению для охвата инструментами программы 7684 человек было выделено более 7,3 млрд тенге.

«В рамках данного направления участники сначала через палату предпринимателей проходят обучение основам предпринимательства, – сообщила пресс-секретарь облуправления Сандугаш Байкошкарлова. – С начала года 1292 человека направлены на обучение, из которых 1110 завершили его. Кроме того, еще 266 человек прошли обучение по проекту «Жас кәсіпкер». За девять месяцев этого

года 885 будущих и действующих предпринимателей из сельской местности получили микрокредиты на общую сумму более 3,7 млрд тенге, в городах Жамбылской области за этот же период воспользовались льготными кредитами 74 человека».

«В числе получателей безвозвратной помощи в рамках Года молодежи 329 человек получат по 200 МРП, – отмечает Сандугаш Байкошкарлова. – Также для

членов многодетных и малообеспеченных семей будет выделено 611 грантов на сумму 308,5 млн тенге. Из средств Национального фонда будет выплачено еще 414,9 млн тенге на 843 гранта».

### На работу в другие края

«А по направлению «Повышение мобильности трудовых ресурсов» Жамбылская область направила 156 семей в четыре области – Павлодарскую, СКО, ВКО и Костанайскую. Это 452 человека, – сообщили в облуправлении. – Всем членам семей выплачены субсидии на переезд. Из числа переселенцев 229 человек – люди трудоспособного возраста, из них 121 уже трудоустроены, 154 ребенка дошкольного и школьного возраста обеспечены местами в детских садах и школах.»

«На 1 октября 2019 года на краткосрочное обучение направлено 3299 человек, а из закончивших курсы 2188 человек трудоустроены более 50%, или 1255 выпускников курсов», – уточнили в областном управлении.

В результате реализации этих мер по повышению занятости на региональном рынке труда во II квартале 2019 года уровень безработицы составил 4,8%, а уровень молодежной безработицы – 2,4%.

# Рыночные тренды

Подводя итоги работы KASE за III квартал и девять месяцев 2019 года, представители биржи рассказали о лидерах и аутсайдерах на рынке акций, а также о том, что сегодня происходит на рынке корпоративных облигаций и МФО. Кроме того, по их словам, в числе эмитентов KASE появился новый участник.

**Алем МАКСУДОВ, Алматы**

По словам председателя правления Казахстанской фондовой биржи (KASE) Алины Алдамбергеновой, совокупный объем торгов на бирже составил 90,3 трлн тенге и снизился относительно аналогичного периода 2018 года на 6,2%, или 5,9 трлн тенге.

«Положительную динамику продемонстрировал рынок ценных бумаг, объем на котором достиг 4,3 трлн тенге, что на 23,6% больше показателя 2018 года. Процедуру листинга прошли 43 эмитента, при этом ценные бумаги 24 компаний впервые были включены в официальный список KASE. С начала года общее количество эмитентов выросло на 19 компаний, до 176 с 157», – отметила Алина Алдамбергенова.

## «Казатомпром» на бирже

В числе эмитентов KASE появился новый участник – уранодобывающая компания АО «НАК «Казатомпром». Количество размещенных акций компании – 259 356 608 шт. Free float – 18,7%. Капитализация компании составляет 1384,6 млрд тенге.

«Обычно выдерживаем компанию шесть месяцев в качестве кандидата. И вот мы достигли периода, когда происходит пересмотр индекса», – заметил вице-президент KASE Андрей Цалюк.

По его словам, согласно условиям для включения акций в список Индекса KASE объем торгов акциями должен быть не менее 24 млн тенге. При этом по этим бумагам должна быть заключена хотя бы одна сделка. В то же время сделки с акциями НАК «Казатомпром» должны быть заключены шестью членами биржи. Деятельность эмитента, согласно аудированной финотчетности, должна быть прибыльной за два последних финансовых года, а капитализация должна составлять не менее 23 млрд тенге.

## Рынок акций

С начала года Индекс KASE снизился на 5,8%. Но мы очень хорошо росли в 2016-17 годах. В 2018 году чуть более скромно. Но теперь пришли другие времена», – отметил Андрей Цалюк.

Капитализация рынка акций с начала года снизилась на 0,3%,

или 51,4 млрд тенге, и составила 15,4 трлн тенге. На конец сентября 2019 года в торговых списках KASE находились акции 142 наименований 126 эмитентов, в том числе в секторе нелистинговых ценных бумаг акции четырех наименований четырех компаний.

Объем торгов акциями за девять месяцев 2019 года составил 118,1 млрд тенге и снизился относительно 2018 года на 75,2%, или на 357,6 млрд тенге. «Данное снижение обусловлено заключением в 2018 году большого количества сделок нерегулярного характера, в том числе сделок по обратному выкупу простых акций АО «Kaspi.kz» и АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз», – отмечают представители KASE.

В сегменте простых акций в первом квартале 2019 года состоялось размещение ценных бумаг Ferro-Alloy Resources Limited. Объем первичного рынка оценивается в 5,2 млн тенге. Объем торгов на вторичном рынке акций снизился на 75,1% и составил 118,1 млрд тенге.

Из них 70,5 млрд тенге приходится на сделки, заключенные в третьем квартале.

В разрезе основных категорий инвесторов на вторичном рынке наиболее активными остаются физические лица, на счета которых пришлось 50,9% от брутто-оборота торгов акциями. Участие банков второго уровня оценивается в 0,6%, брокеров-дилеров – в 25,6%, на других институциональных инвесторов пришлось 5,3%, на долю прочих юридических лиц – 17,6%. Участие нерезидентов оценивается в 21,3%.

## Тройка лидеров

Лидирующие позиции среди индексных акций стали занимать

бумаги АО «Народный сберегательный банк Казахстана». «В январе – июне 2019 года он получил консолидированную чистую прибыль по МСФО в размере 164,2 млрд тенге, что почти в два раза больше, чем за аналогичный период 2018 года. В дополнение к благоприятным операционным показателям деятельности банка инвесторское сообщество позитивно отреагировало на обновление дивидендной политики. В конце июня стало известно, что совет директоров утвердил изменения и дополнения в дивидендную политику банка, согласно которой не менее 50% и до 100% консолидированного чистого дохода за отчетный год будет направлено на выплату дивидендов. Ранее было от 15 до 50%», – отметил Андрей Цалюк.

Также в числе лидеров оказались компании Kcell и KEGOK. Цена акций АО «KEGOC» за период с начала года практически не изменились. А вот акции АО «Kcell» прибавили в цене 17,3%. Среди основных позитивных факторов, двигающих акции компании вверх, можно назвать потенциал к росту доходов компании из-за усиления стратегического положения на рынке. Свою роль сыграло и вхождение компании в структуру АО «Казателеком».

## Аутсайдеры

Наибольшее снижение цены в текущем году зафиксировано по трем акциям: KAZ Minerals PLC (-19,6%), АО «КазТрансОйл» (-25,9%), АО «Казателеком» (-30,8%).

В августе KAZ Minerals PLC опубликовала финансовые результаты за I полугодие 2019 года, согласно которым компания достигла высоких производственных и финансовых результатов,

## Динамика Индекса KASE



Источник: Kase.kz

увеличив производство меди на 6% при сохранении чистой денежной себестоимости на низком уровне. Однако чистая прибыль компании – одного ведущих производителей меди в Казахстане – в январе – июне 2019 года уменьшилась на 18%, до \$227 млн.

В настоящее время группа KAZ Minerals PLC переживает период значительных капиталовложений из-за роста капитальных затрат по месторождениям Актогай и Баймыскай. Дополнительным негативным фактором для бумаг компании стало намерение руководства компании выплатить промежуточные дивиденды по итогам I полугодия 2019 года в размере \$0,04 на акцию. Для сравнения: в прошлом году аналогичный показатель составил \$0,06 на акцию.

Что касается снижения стоимости акций «Казателекома», то здесь, по словам представителей KASE, сыграли свою роль корпоративные истории. «Инвесторы по-разному оценивают текущее положение компании, учитывая масштабные капитальные расходы, рост объема торгов акциями и привлечение дополнительного внешнего финансирования в виде облигаций. Но компания планирует средства от размещения облигаций направить на развитие мобильного бизнеса», – отмечает г-н Цалюк.

Достаточно позитивно он оценивает и бумаги «КазТрансОйла», несмотря на их некоторое снижение в цене. «Понятно, что держатели бумаг этой компании привыкли получать хорошие дивиденды. Но сейчас они снизились практически на треть. Дело в том, что в начале июня стало известно о наложении штрафов на эту компанию. Тем не менее компания показала достаточно сильные финансовые результаты. Консолидированная чистая прибыль – 22,4%. В прин-

ципе, потенциал у компании хороший. То ограничение по прибыльности тарифов, которое они обычно закладывали, будет компенсировано внешними тарифами. Поэтому мы думаем, что в силу устойчивого спроса на услуги компании и отсутствия ограничения по тарифам дивиденды имеют шанс вернуться на уровень 2018 года», – говорит Андрей Цалюк.

## Рынок корпоративных облигаций

По итогам девяти месяцев 2019 года объем торгуемого на KASE корпоративного долга вырос на 12,8%, или 1,4 трлн тенге, до 12,2 трлн тенге.

На 1 октября 2019 года в торговых списках KASE находились 258 выпусков корпоративных облигаций 67 эмитентов. За девять месяцев 2019 года в официальный список KASE были включены 33 выпуска облигаций 19 эмитентов, из них в III квартале процедуру листинга прошли 20 выпусков 14 эмитентов.

Совокупный объем рынка корпоративных облигаций на KASE составил 2,1 трлн тенге, увеличившись относительно аналогичного периода 2018 года на 59,9%, или на 801,5 млрд тенге. Увеличение наблюдалось как на первичном, так и на вторичном рынке корпоративных облигаций. Среднедневной объем торгов составил 11,7 млрд тенге. Среднедневное количество сделок – 11. Средний объем одной сделки – 1 млрд тенге. Всего на KASE было размещено 30 выпусков облигаций 22 эмитентов. Совокупный объем привлечения достиг 1,4 трлн тенге и вырос на 34,9%, или на 361,2 млрд тенге. Из них в III квартале привлечено 458,5 млрд тенге.

В разрезе основных категорий инвесторов на первичном рынке корпоративных облигаций на

долю БВУ приходится 19,6%, на долю брокеров-дилеров – 0,8%, на долю других институциональных инвесторов – 75,1%, прочие юридические лица занимают 4,4%, физические лица – менее 0,1%. Доля нерезидентов составила 16,6%.

Объем торгов на вторичном рынке корпоративных облигаций вырос в отчетном периоде до 744,2 млрд тенге, в 2,4 раза, или 440,3 млрд тенге. Более 80% объема на вторичном рынке пришлось на сделки по размещению облигаций трех эмитентов.

В разрезе основных категорий инвесторов на вторичном рынке корпоративных облигаций на счета БВУ пришлось 37,9%, брокеров-дилеров – 1,7%, других институциональных инвесторов – 27,2%, прочих юридических лиц – 32,2%. Доля физических лиц в данном сегменте рынка составила 0,9%. Участие нерезидентов оценивается в 1,5%.

## МФО

На конец отчетного периода в торговых списках KASE находилось 26 выпусков облигаций пяти международных финансовых организаций: Азиатский банк развития, Евразийский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Международная финансовая корпорация (IFC).

«26 выпусков облигаций. Никогда ранее такого на KASE не было. Причины – высокие рейтинги, высокая надежность и в тенге достаточно высокая доходность. Бумаги прекрасно ложатся по пруденциальным нормативам. Их любят покупать и тут же отдавать в залог, чтобы получить живые деньги», – подчеркнул вице-президент KASE.

За истекший период объем торгов составил 414,3 млрд тенге, что выше результата аналогичного периода 2018 года в 6,8 раза, или на 353,7 млрд тенге.

## Изменение цен акций, входящих в представительский список Индекса KASE

Эмитент	Торговый код	Изменение цены		
		на 01.01.2019	на 01.10.2019	с начала года
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	HSBK	100,41	121,50	+21,00%
АО «Кселл»	KCEL	1 850,00	2 170,00	+17,30%
АО «КЕГОС»	KEGC	1 600,64	1 606,12	+0,34%
АО «Банк ЦентрКредит»	CCBN	234,21	229,99	-1,80%
KAZ Minerals PLC	GB_KZMS	2 530,00	2 034,97	-19,57%
АО «КазТрансОйл»	KZTO	1 342,00	994,00	-25,93%
АО «Казателеком»	KZTK	33 499,00	23 173,00	-30,82%

Источник: Kase.kz

## Акции НАК «Казатомпром» в Индексе KASE

Код акции	Эмитент	FI	RI	Доля
CCBN	Банк ЦентрКредит	41,7	1,0000	10,4
GB_KZMS	KAZ Minerals	54,5	0,0321	11,5
HSBK	Народный банк	25,5	0,0600	14,8
KCEL	Kcell	20,0	0,3109	17,6
KEGC	KEGOC	10,0	0,5866	15,9
KZTK	«Казателеком»	23,0	0,3947	14,6
KZTO	«КазТрансОйл»	10,0	0,5903	15,1

Источник: Kase.kz

# Знания - деньги будущего

## Как инвестировать в самого себя?

За последние несколько лет интерес казахстанцев к фондовому рынку значительно вырос. И это неслучайно: если раньше работа на бирже считалась уделом избранных, то сегодня зарабатывать на рынке ценных бумаг может каждый.

**Арман БУРХАНОВ**

Правда, когда речь заходит об инвестициях, многие хотят получить универсальный совет: куда, как и сколько вкладывать? Но такового нет и быть не может, поскольку у каждого инвестора своя цель и стратегия инвестирования. Кто-то согласен на минимальную прибыль в обмен на гарантию сохранности капитала, а кто-то готов рискнуть и получить в несколько раз больше, зарабатывая не только на росте стоимости акций, но и на дивидендах, которыми компании поощряют акционеров.

Как говорят эксперты, ключ к успеху на фондовом рынке – знания. Только они способны дать основу, необходимую для принятия самостоятельных инвестиционных решений. А потому на начальном этапе лучше всего вложиться в себя и в собственное развитие. Это обязательный пункт любой инвестиционной программы независимо от возраста, социального статуса и материального положения человека. Ведь без знаний достичь успеха в какой-либо сфере сегодня невозможно.

«Самый ценный актив, который у вас есть, – это вы сами. Все, что улучшает ваши таланты и умения, стоит того, чтобы это делать», – считает Уоррен Баффет. Именно поэтому каждый, кто стремится стать финансово успешным, должен постоянно работать над собой. Причем на саморазвитие, по словам инвестора, необходимо вкладывать не меньше 10% от своих доходов. Но и здесь главное – запастись терпением и придерживаться следующих рекомендаций.

### Правило №1: будьте в правильном окружении

Как говорят эксперты, большую роль для становления личности играет среда, в которой находится человек. Окружая себя успешными и мотивированными людьми, вы станете на шаг ближе к цели. А если она так или иначе связана с рынком ценных бумаг, то можно стать участником Клуба инвесторов, организованного инвестиционной компанией «Фридом Финанс». Он объединяет как новичков, так и профессионалов в сфере инвестиций и трейдинга. Встречи клуба проходят на регулярной основе, на них можно пообщаться с единомышленниками, обсудить актуальные идеи или получить совет от более опытных инвесторов. Это поможет вам понять, что такое инвестиционный мир и какие в нем присутствуют риски.

### Правило №2: тратьте деньги на образование

Инвестиции в себя – самый надежный объект капиталовло-

жения. Бенджамин Франклин однажды сказал: «Инвестиции в знания приносят наибольший доход и платят лучшие дивиденды. Если человек облекает свой кошелек в пользу ума, то никто не сможет его обокрасть». Можно потерять все: деньги, дом, работу, клиентов, но знания останутся с вами навсегда. Ваши умения и навыки – это своего рода капитал, который не подвержен инфляции, а значит, никогда не обесценится.

Однако знания необходимо постоянно прокачивать. Ведь хорошая инвестиция сегодня может стать плохой в будущем, и об этом стоит помнить. Читайте книги, посещайте тренинги и оттачивайте свое мастерство. И тогда ваши знания не потеряют актуальности, они уберегут от нелепых ошибок и окупятся сторицей. Американский инвестор и автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки не зря уверяет, что «каждый доллар, потраченный на финансовое образование, вернется к вам десятикратно».

### Правило №3: создайте учебный план

Чтобы инвестиции в образование были более эффективными, следует определить цели и задачи вашего обучения. Что вы хотите узнать, какие навыки прокачать и чего планируете достичь? Ответив на эти вопросы, вы поймете, сколько времени потребуется для реализации каждого конкретного пункта. После этого можно приступить к выбору учебной программы, которая даст возможность достичь поставленных целей. Тщательно проанализируйте все подходящие варианты по соотношению цена – качество – трудозатраты – результаты. Помните: инвестиции в себя должны иметь четкие цели, суммы и сроки!

Все это очень хорошо понимают в учебном центре ИК «Фридом Финанс», где действует четырехуровневая система обучения. Она рассчитана на разные категории инвесторов – от новичков, желающих постигнуть азы работы на фондовом рынке, до трейдеров с опытом, которые хотят улучшить свои торговые стратегии. В зависимости от

уровня курс обучения длится от нескольких дней до месяца, при этом цены вполне демократичные. Кстати, преподают в центре действующие инвесторы и трейдеры, которые годами демонстрируют положительные результаты по собственным счетам и ведут инвестиционные портфели клиентов компании. Занятия проходят преимущественно в вечернее время, что весьма удобно для слушателей.

### Правило №4: не топчитесь на месте

Не обязательно быть финансистом и экономистом по образованию, но можно и нужно овладевать навыками. Занимайтесь собой, изучайте языки, путешествуйте! Позитивные эмоции мотивируют на новые свершения, которые в будущем могут принести дополнительные дивиденды. Главное – не останавливайтесь! Ведь кто стоит на месте, тот идет назад. И уж если вы решили встать на путь финансовой свободы и зарабатывать на рынке ценных бумаг, начните действовать и двигаться в нужном направлении.



# Кур по осени считают

## Без субсидий и зерна мясо птицы может сравняться в цене с говядиной



Фото: Ovkhr

**Птицеводы нескольких областей Казахстана находятся в тяжелом положении из-за того, что недополучают субсидии. Вопрос о создании фуражного фонда, который поднимается несколько лет, остается открытым. Фабрики вынуждены снижать объемы производства, которые усиленно наращивали в последние годы.**

**Ольга СИВОХА, Караганда**

По данным Комитета статистики МНЭ РК, поголовье птицы в Казахстане на 1 сентября 2019 года составляет 47,2 млн голов, что на 2 млн голов больше, чем за аналогичный период 2018 года. Лидируют по числу птицы Алматинская область (10,2 млн голов), следом идут Акмолинская (7,5 млн голов) и Северо-Казахстанская (4,5 млн голов) области.

За восемь месяцев 2019 года в республике произведено 142,6 тыс. т мяса, что на 14,2% больше, чем в 2018 году, и 3,7 млрд штук яиц. Птицефабрики более чем на 100% обеспечивают страну яйцом и на 51% курятиной.

### На игле субсидий

По мнению президента Союза птицеводов Казахстана Руслана Шарипова, в нескольких областях страны птицеводам придется снизить объемы производства. Из-за отсутствия субсидий в тяжелом положении оказались птицефабрики Алматинской, Акмолинской и Восточно-Казахстанской областей. Поддержку производители не получают уже полгода.

Минсельхоз запрашивал 36,6 млрд тенге у правительства на поддержку сельского хозяйства, из них 8-9 млрд должно было пойти на субсидирование птицеводов, однако заявку не одобрили.

Как говорит г-н Шарипов, из создавшейся ситуации существует два выхода: либо снижение

объемов производства, либо повышение стоимости продукции.

«Мы находимся в такой зависимости от субсидий, потому что все необходимое, кроме зерновой части, покупаем за границей. Это витамины, лекарства, племенное поголовье – всего 19 наименований. Если мы это вложим в себестоимость продукта, куриное мясо вырастет в цене до уровня баранины и говядины», – утверждает собеседник.

### Неравные условия

Алматинская область, которая производит почти половину всего птичьего мяса в республике, и в прошлом году недополучила субсидий. Одна из крупнейших птицефабрик региона – «Когер LTD» – в 2018 году по этой причине снизила обороты на 40%, сократила поголовье, кроме того, пришлось провести сокращения штата. В 2019 году выйти на полную мощность не удалось. До сих пор несколько корпусов стоят пустые.

По словам директора «Когер LTD» Светланы Ивановой,

фабрике удалось отсудить у управления сельского хозяйства области часть не выплаченных субсидий за апрель, однако в самые тяжелые месяцы для производства (июнь, июль, август) поддержки снова не было.

«Вроде есть понимание проблемы. Может, в ноябре нам дадут субсидии на следующий год. Но по правилам субсидирования товаропроизводитель может раз в полгода подать заявки. Но уже все сроки пройдут и мы опять останемся без поддержки. Поэтому мы вынуждены будем и в этом году снижать поголовье. Предстоит и сокращение персонала», – говорит бизнесвумен.

### Курочка по зернышку

Проблемы с субсидиями существовали и в прошлые годы – дотации выделялись с задержкой. Но в 2019 году ситуацию усугубил дефицит зерна и его подорожание почти на 70%. Если в 2018 году корм покупали по 45 тенге за килограмм, то в этом – по 75 тенге. Птицеводы опасаются, что если такая цена установилась в сезон урожая, то зимой она вырастет еще больше. Это может повлечь за собой удорожание готовой продукции, поскольку корм составляет 70% от ее себестоимости.

Именно поэтому сейчас актуален вопрос о создании фуражного фонда, который стоит уже несколько лет. В этом году представители отрасли снова предложили правительству закупать 300 тыс. т зерна во время сбора урожая, что составляет 50% от потребности птицефабрик Казахстана, и продавать его весь год по фиксированной цене.

В начале марта этого года депутат мажилиса парламента РК Роман Ким обратился с депутатским запросом на имя премьер-министра страны Аскара Мамина, в котором просил изыскать возможность по созданию государственного фуражного фонда. Однако поддержки не нашел.

Тем временем согласно плану развития птицеводства в Казахстане в текущем году прогнозировалось производство мяса 274 тыс. т, в 2020 году – 339 тыс. т, а в

### СУБСИДИРОВАНИЕ ЯИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА, 2018 г.

Область	Выделено (тыс. тенге)	Запрошено СПК (тыс. тенге)	% от запрошенного
Акмолинская	2 048 815	611 986	30%
Алматинская	1 242 083	342 000	28%
Карагандинская	1 503 582	559 000	37%
Костанайская	941 625	960 838	102%
Атырауская	224 400	140 457	63%
Жамбылская	139 000	51 617	37%
ЗКО	267 300	122 331	46%
Павлодарская	182 820	129 000	71%
СКО	1 210 160	1 500 000	124%
ЮКО	462 227	395 000	85%

По данным Союза птицеводов Казахстана

### СУБСИДИРОВАНИЕ МЯСА ПТИЦЫ, 2018 г.

Область	Выделено (тыс. тенге)	Запрошено СПК (тыс. тенге)	% от запрошенного
Акмолинская	1 145 148	690 000	60%
Алматинская	6 413 752	3 783 750	59%
Актюбинская	110 000	110 000	100%
ВКО	2 981 687	1 533 500	51%
Жамбылская	380 094	100 000	26%
Карагандинская	655 810	480 000	63%
Костанайская	159 150	170 500	107%
Павлодарская	201 330	100 000	50%
СКО	93 162	139 500	150%
ЮКО	1 713 043	1 679 000	98%
<b>ИТОГО</b>	<b>12 253 610</b>	<b>7 686 250</b>	<b>63%</b>

По данным Союза птицеводов Казахстана

### СУБСИДИРОВАНИЕ ПТИЦЕФАБРИК, 2019 г.

Область	Производство мяса птицы		Яичное направление	
	Утверждено на год согласно годовым данным (тыс. тенге)	Недополучено на 1.08.2019 (тыс. тенге)	Утвержденный на МСХ	Недополучено на 1.08.2019
Акмолинская	1 111 924	129 455	300 236	502 585
Алматинская	3 507 350	0	1 211 425	269 264
Актюбинская	50 000	-	499 500	58 049
ВКО	2 694 218	657 729	-	-
Жамбылская	150 000	60 731,8	-	-
Карагандинская	281 475	13 947	1 011 137	14 350
Костанайская	135 000	18 347	866 650	4846
Павлодарская	290 967	7 373,3	549 603	29 143
СКО	107 000	-	1 618 000	29 577
Туркестанская	1 558 683	-	-	-
ЮКО	9 986 617	-	163 069	30 564
<b>ИТОГО</b>		<b>887 583</b>		

По данным Союза птицеводов Казахстана

2025 году – 677 тыс. т. Производство яйца с 5,5 млрд штук в 2018 году к 2027 году должно вырасти до 7,5 млрд штук. По мнению пти-

цеводов, воплощение программы возможно только при условии регулярных субсидий и создании фуражного фонда.

# Региональный диалог

< стр. 13

Ученые отмечают, что потери плодородного слоя почвы и питательных веществ негативно сказываются на состоянии не только природных экосистем, но и аграрного сектора, на качестве жизни населения.

«Экономика стран Центральной Азии в значительной степени основана на сельском хозяйстве, которое составляет 10–38% ВВП и обеспечивает 18–65% занятости населения, что делает ее зависимой от состояния природных ресурсов», – отмечает национальный координатор Конвенции ООН по борьбе с опустыниванием в Казахстане Кайрат Устемиров.

По данным ООН, сегодня засушливые земли занимают 30% земной поверхности более чем в 100 странах мира, где в настоящее время проживают около 2 млрд человек. При подтверждении сценария, предлагаемого ООН с учетом нынешних темпов опустынивания, к 2025 году каждый пятый житель земли будет проживать на территории, подверженной засухе.

«На данный момент по всему миру деградировано более 2 млрд гектаров продуктивных земель, и этот процесс продолжается. Притом что к 2050 году для обеспечения глобальной продовольственной безопасности нам необходимо увеличить производство продуктов питания на 70%, это может привести к голоду», – отметила в своем выступлении международный эксперт Глобального центра ПРООН по политике и продвижению Филлипа Франсис Хейлинг.

По мнению представителей международной организации, сегодня Центральная Азия представляется собой классический



Шерали СУЯРКУЛОВ, председатель Ассоциации пчеловодов Узбекистана



Шамиль ГУСЕЙНОВ, сотрудник Комитета по природным ресурсам, энергетике и экологии Азербайджана



Кайрат УСТЕМИРОВ, национальный координатор Конвенции ООН по борьбе с опустыниванием в Казахстане



Виталий ВРЕМИШ, заместитель постоянного представителя ПРООН в Казахстане

пример аридной и субаридной территории, характеризующейся серьезными трансграничными проблемами опустынивания. По предварительным оценкам, деструктивным процессам подвержено 4–10% обрабатываемых, 27–68% пастбищных земель, 1–8% лесных угодий. В общей сложности площадь деградированных земель в каждой стране Центральной Азии составляет от 40 до 90%.

### Вопрос опустынивания

Территория РК почти целиком располагается в пустынной и полупустынной зонах, поэтому земли республики очень уязвимы, говорят казахстанские ученые.

В настоящее время 165 млн гектаров земель из 280 млн всей территории Казахстана – это пустынные и полупустынные зоны, которые большей частью расположены в южном и западном регионах страны.

Проблемы деградации затрагивают от 4 до 10% посевных земель, от 20 до 60% пастбищ, а в лесном фонде – до 8%. Это связано с такими видами деятельности человека, как выпас скота, а точнее несоблюдение норм площади на поголовье скота; недостаточная ирригация; нерациональное использование воды.

По информации Кайрата Устемирова, в настоящее время опустыниванию подвержено 66%

земель территории Казахстана. «В этой связи в нашей стране существует острая необходимость принять превентивные меры для предотвращения дальнейшей деградации земель и провести мероприятия по восстановлению и дальнейшему рациональному использованию природных ресурсов страны, в том числе земельных и водных», – говорит эксперт.

### Пчелы помогут

По мнению ученых, одним из выходов из возникшей ситуации может быть восстановление популяции диких опылителей – птиц и насекомых, которые в естественной среде опыляют растения. Однако и здесь возникают серьезные проблемы. Широкое использование в сельском хозяйстве различных химикатов негативно воздействует и на полезных насекомых.

«Мы уже несколько лет проводим исследования по изучению влияния пчел на урожайность сельскохозяйственных культур и отмечаем негативную тенденцию: практически прекратили свое существование дикие опылители – бабочки, осы, мухи. Мы пытаемся восполнить их недостаток за счет пчел, но этого мало. Да и пчелы находятся под угрозой. Наш пчелиный рацион на три четверти зависит от опылителей. Еще Эйнштейн говорил, что если исчезнут

пчелы, то исчезнет и человек. Это, конечно, преувеличение, но не сильно», – отмечает председатель Ассоциации пчеловодов Узбекистана Шерали Суяркулов.

В то же время, по словам Кайрата Устемирова, можно было бы выработать такие меры, которые устраивали бы и пчеловодов, и фермеров.

«Пчелы гибнут в первую очередь из-за того, что сельхозформирования начинают обрабатывать свои поля, не предупреждая об этом пчеловодов. Но на самом деле пчелы, совершая опыление, оказывают экосистемные услуги, повышая урожайность сельхозтоваропроизводителей», – отмечает эксперт.

Он предполагает, что необходимо разработать платформу, где был бы рассчитан четкий график, на который пчеловоды могли бы ориентироваться: в какой срок и куда можно вывозить ульи.

### Субсидии

По мнению г-на Устемирова, помощь пчеловодам со стороны государства необходима и поддержка в виде субсидий не помешала бы. Как это делается, например, в других странах.

По словам сотрудницы Комитета по природным ресурсам, энергетике и экологии Азербайджана Шамиля Гусейнова, в Азербайджане пчеловоды получают субси-

дии. Более того, производители сельхозпродукции, в том числе и пчеловоды, освобождены от уплаты всех налогов.

«Десять лет назад у нас был принят отдельный закон о пчеловодстве. Все вопросы отрасли отражены в этом законе», – говорит азербайджанский эксперт.

Еще один аспект, который, по мнению участников мероприятия, крайне важен, – это образование и правовая грамотность пчеловодов и фермеров.

«Вся проблема в том, что у нас нет никаких нормативных правовых актов в сфере опылителей, в том числе пчеловодства. Кроме того, ни государственные органы, ни сельхозпроизводители пчелы влияют на опыление. Пчеловод, приехав в поле, обязан предупредить фермера о том, что он располагает пасеку. Еще лучше заключить соответствующий договор. Только тогда он может ожидать, что и его предупредят об обработке полей химикатами. У нас этого не происходит. Это правовая безграмотность наших пчеловодов», – резюмирует специалист из Узбекистана Шерали Суяркулов.

### Зеленая экономика

Одним из приоритетных направлений в решении экологических проблем является повышение

эффективности природных ресурсов и поддержка зеленой экономики.

«В Казахстане проводится государственная политика в области борьбы с деградацией земель, сохранения биоразнообразия, изменения климата. Вместе с тем ПРООН поддерживает усилия правительства РК по сохранению биоразнообразия через более эффективное управление водно-болотными угодьями, пастбищами, степными экосистемами, а также содействует предотвращению угроз глобального потепления путем стимулирования энергосбережения, рационального использования земельных и водных ресурсов. В рамках вышеуказанных мер было реализовано около 50 проектов, на которые мы привлекли более \$60 млн», – рассказал заместитель постоянного представителя ПРООН в Казахстане Виталий Времеш.

В заключение отметим, что, по словам участников регионального форума, подобные встречи необходимы, поскольку позволяют экспертам не только поделиться способами решения проблем в отдельных странах, но и выработать единую программу для Центрально-Азиатского региона в целом. Но в то же время участники мероприятия подчеркивают, что все их предложения носят рекомендательный характер.

Региональный диалог был организован Министерством экологии, геологии и природных ресурсов РК и проводился по инициативе ПРООН в сотрудничестве с Межправительственной научно-политической платформой по биоразнообразию и экосистемным услугам, Коалицией добровольцев по опылителям при партнерстве Федерального министерства окружающей среды, охраны природы Германии.

## ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

# С дефицитом H<sub>2</sub>O

Решить проблему с питьевой водой призвана «Программа развития регионов до 2020 года»

Лишь 85% населения Мангистауской области обеспечено централизованным водоснабжением. Проблема с питьевой водой в регионе стоит очень остро: здесь нет естественных источников. Поэтому жители области пользуются опресненной морской водой и той, которую доставляют по водоводу из Астрахани.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

### Непригодные источники

Во времена освоения полуострова Мангышлак воду для первооткрывателей доставляли через море на танкерах в огромных бочках. Но количество населения росло, поэтому было принято решение построить тогда еще в городе Шевченко (ныне Актау) первую и на тот момент единственную в мире атомную опреснительную установку. Здесь изготавливали пресную воду из морской.

Атомный реактор давно выведен из эксплуатации, а опреснительные установки работают до сих пор. Сейчас здесь отпускают пресную воду для Актау, одного села и промышленных объектов в объеме до 54 тыс. куб. м в сутки. В Актау и Жанаозене водоснаб-

жение централизованное, чего не скажешь о сельских населенных пунктах – в пяти из них вода только привозная.

«Сейчас в городах потребность в питьевой воде удовлетворена полностью. Летом, когда ее потребление возрастает, конечно, есть недостаток. Дефицит в питьевой воде по области составляет 45 тыс. куб. м в сутки. С учетом роста населения и промышленных предприятий к 2025 году дефицит может достигнуть 95 тыс. куб. м воды в сутки», – отметил в комментариях «Курсиву» и. о. руководителя отдела развития ЖКХ областного управления энергетики и ЖКХ Нуржан Борашев.

На территории Мангистауской области в настоящее время разведано 65 подземных месторождений воды. Но лишь в единичных случаях воду из них можно использовать для питья – она слабо минерализованная. В большинстве же месторождений вода с высоким содержанием солей и минералов и может быть использована только в хозяйственных целях, при этом она даже не годится для полива растений.

«Все эти месторождения дают в сумме всего 10–15 тыс. куб. м воды в сутки. Учитывая то, что в этой воде очень высокая концентрация солей, ее используют мало. Разведка новых месторождений нерентабельна. Построить в ближайших к этим

месторождениям населенных пунктов какие-то опреснительные заводы также невозможно, так как опреснять там будет нечего», – отметил Нуржан Борашев.

В Мангистауской области с 2011 по 2014 годы действовала программа «Акбулак», сейчас – «Программа развития регионов». Обе программы призваны решить проблемы с питьевой водой в Мангистау. На их реализацию из республиканского и местного бюджетов за девять лет было выделено 53 млрд тенге.

«По этой программе строятся опреснительные заводы. К примеру, к 2022–2023 годам в селе Курык будет построен опреснительный завод, который сможет выдавать 50 тыс., а при необходимости и 100 тыс. куб. м воды в сутки. Стоимость проекта 39 млрд. тенге, он возводится на деньги инвесторов. Завод сможет обеспечить водой несколько сотен тысяч человек – это не только ближайшие села, но и часть города Актау», – добавил г-н Борашев.

Еще один опреснительный завод строят на средства нефтяных компаний в зоне отдыха «Кендерли». Водой обеспечат часть населения Жанаозена, остальное пойдет на нужды нефтяных месторождений.

Кроме того, через территорию области проходит водовод Астрахань – Мангышлак, водой которого пользуются жители 30

сельских населенных пунктов – в сутки примерно до 30 тыс. куб. м.

«Этого все равно не хватает, поэтому планируется увеличить пропускную способность данного водовода. Если все проекты по обеспечению водой будут реализованы, то через пять лет дефицит в питьевой воде в области будет составлять всего 10 тыс. куб. м в сутки», – считает Нуржан Борашев.

### Проблема «Каспия»

Еще один источник питьевой воды для двух районов – Мунайлинского и Каракиянского, международного аэропорта и баз отдыха – опреснительный завод «Каспий». Он был построен в 2004 году, но фактически не работал до 2011 года. На заводе было 10 однокаскадных опреснительных установок обратного осмоса, которые теоретически должны были суммарно производить до 20 тыс. куб. м питьевой воды в сутки. В 2011 году производительность установок едва достигала 4,5 тыс. куб. м. К тому времени основное оборудование завода устарело, поэтому возникла необходимость проведения модернизации. Первый ее этап прошел в 2015–2017 годы, было заменено пять старых однокаскадных опреснительных установок на пять новых двухкаскадных.

«Проектная мощность новых установок – по 4 тыс. куб. м питьевой воды в сутки каждая.

Суммарная производительность – 20 тыс. куб. м в сутки. Это при температуре морской воды 15 градусов. В настоящее время, по истечении двух лет работы установок, их производительность снизилась до 17 тыс. куб. м в сутки из-за ошибок проектных решений», – рассказывает «Курсиву» директор ТОО «Опреснительный завод «Каспий» Сейтжан Ниязов.

В планах у предприятия второй этап модернизации, в ходе которого планируется заменить оставшиеся пять старых установок на новые.

«ТЭО уже разработано, в тех условиях мы указали, что эти установки должны производить до 30 тыс. куб. м питьевой воды в сутки. Следовательно, с учетом работы десяти установок производительность завода суммарно составит 40 тыс. куб. м в сутки, что позволит избежать недочетов, которые имеются сейчас», – добавляет Сейтжан Ниязов.

В этом году на второй этап модернизации завода запланировано выделение кредита в 1 млрд тенге, в следующем году сумма составит 9,5 млрд тенге. Все средства выделяются из республиканского бюджета. Модернизацию планируют завершить в 2021 году.

В то же время сейчас завод испытывает проблемы с реализацией воды. Если летом потребность в воде возрастает, то в осенне-зимний период она

резко уменьшается: в это время нет полива, не работают и базы отдыха, которые берут воду с завода. Поэтому предприятие вынуждено снижать производительность. На заводе надеются, что эта проблема будет решена после проведения второго этапа модернизации.

«Для этого необходимо построить новый водовод протяженностью 4,1 тыс. м, чтобы мы могли обеспечить водой потребителей северной части Актау и двух ближайших сел», – отмечает директор завода.

Другая проблема завода – убытки, причиной их администрация предприятия считает заниженный отпускной тариф для потребителей.

«С 1 января этого года тариф был утвержден в размере 181,39 тенге за куб. м (без НДС). А с 1 сентября 2019 года установлен компенсирующий тариф сроком на один год в размере 177,54 тенге за куб. м (без НДС). В то время как для выхода завода на безубыточный уровень тариф на питьевую воду должен составлять не менее 235 тенге за куб. м», – считает г-н Ниязов.

Ситуация на производстве осложняется еще и долгами основных потребителей воды из двух районов области. Ежемесячная сумма их задолженности составляет более 400 млн тенге. Сейчас администрация завода обратилась в суд для принудительного взыскания долгов.



Коллаж: Вадим Квятковский

## Западня

В Жезказгане водовод, по которому подают питьевую воду, рассыпается от старости. Власти разрабатывают долгосрочные планы по решению этой проблемы, в то время как сложившаяся ситуация требует более незамедлительных мер.

Людмила УЛЬРИХ, Жезказган  
Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

### Беспрецедентный случай

Население Жезказгана снабжают питьевой водой одновременно из двух источников – Кенгирского водохранилища (70%) и Уйтас-Айдосского подземного водозабора (30%), который насчитывает 12 скважин и находится на расстоянии 66 км от города. Воду оттуда качают

по водоводу, который находится на балансе АО «Предприятие тепловодоснабжения» (ПТВС), принадлежащего ТОО «Корпорация «Казахмыс».

В конце сентября монополист запланировал отключение питьевой воды для ремонта участка Уйтас-Айдосского водовода. Однако вместо обещанных 1,5 суток оно продлилось 10. В течение всего этого времени воду из Кенгирского водохранилища тонкой струйкой получали только жители нижних этажей. На верхние из-за отсутствия давления она не поднималась.

По словам директора АО «ПТВС» Болата Аманбаева, столь длительная задержка с подачей воды произошла по причине высокого уровня изношенности водовода, который строили в 1967–1985 годах.

«Нам понадобилось много времени, чтобы демонтировать и снова ввести в строй восемь метров водовода. В старой же-

лезобетонной трубе возникла большая внутренняя шероховатость, которая создавала большое сопротивление. Мы были вынуждены давать дополнительное давление, поэтому в течение нескольких дней трижды приходили порывы», – поясняет г-н Аманбаев.

Десятидневное отключение питьевой воды в Жезказгане можно в полной мере назвать беспрецедентным. Например, в Уральске, где регулярно происходят перебои с подачей из-за различных аварий, жители не находились без живительной влаги дольше трех суток. Почти неделю в апреле 2019 года оставались отрезанными от водоснабжения жители поселка Косшы, расположенного в 20 км от Нур-Султана, по причине паводка: река Нура разлилась и затопила местные скважины. Тогда ситуация привлекла внимание президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева, который поручил правительству и акиму Акмолинской области срочно решить вопрос с водоснабжением.

Впрочем, коммунальный коллапс в Жезказгане также не остался без внимания высокопоставленных чиновников. Аким Карагандинской области Женис Касымбек объявил выговор главе городской администрации Кайрату Бегимову, а руководству ТОО «Казахмыс» рекомендовал рассмотреть вопрос о соответствии занимаемой должности директора АО «ПТВС». Кстати, судьба самого предприятия неясна: власти уже заявили о своих намерениях вернуть его обратно.

### Туманные перспективы

За последние годы корпорация «Казахмыс» обновила 12 км изношенного водовода. Ежегодно подведомственное ей предприятие может закладывать в тарифную смету и выделять на замену старых труб 350 млн тенге, которых хватает только на 2,6 км. Если финансирование и дальше будет продвигаться такими темпами, то на замену оставшихся 44 км монополисту потребуется 17 лет.

С точки зрения чиновников, в перспективе проблему

можно решить с помощью масштабной реконструкции Уйтас-Айдосского водовода, разработки Кожамсеитского месторождения подземных вод, которое находится в 80 км от Жезказгана, или строительства ветки от Искульского водовода, который снабжает питьевой водой жителей соседнего Саптаева. В качестве наиболее реалистичного они выдвигают последний вариант. По имеющимся прогнозам, качественная искульская вода придет в Жезказган не менее чем через пять лет.

«Сейчас в разработке находятся три проекта: реконструкция насосной станции третьего подъема, увеличение длины водовода, проектирование дополнительных скважин на водоводе. Их должны закончить до 31 января 2020 года», – сообщил замкима Карагандинской области Ермаганбет Булекпаев.

К слову, проектная мощность Искульского водовода составляет 30 млн куб. м в год, из которых 9 млн куб. м планируется подавать на Жезказган.

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Берик ЗАГИПАРОВ, жезказганский общественный деятель:

«Учитывая удручающее состояние Уйтас-Айдосского водовода, крупные аварии будут повторяться. И нам очень не повезет, если они случатся зимой. Тогда отключение может затянуться на гораздо длительное время. Это очень большая проблема, которую невозможно решить методом текущих ремонтов: поставили латку в одном месте – трубу прорвет в другом. Единственный выход – забрать предприятие из частных рук и найти инвестиции. Другого выхода нет».

# Ставка на Кокжиде

Атырауские власти активно ищут альтернативные источники для снабжения региона питьевой водой. При этом большая ставка сделана на месторождения подземных пресных вод Кокжиде в Актюбинской области. Но надежды местных властей могут не оправдаться: актюбинские экологи бьют тревогу – из-за разрабатки нефтегазовых месторождений вблизи Кокжиде есть высокий риск загрязнения подземных вод.

Тамара СУХОМЛИНОВА, Атырау  
Баян САГИМБАЕВА, Актюбе

## В поисках альтернативы

Река Урал, протекающая на территории двух областей – Западно-Казахстанской и Атырауской, – является здесь основным источником питьевой воды. Только в Атырауской области водой из Урала снабжается 66 населенных пунктов, в том числе и областной центр. В 2018 году общее водопотребление из реки населенными пунктами составило более 30 тыс. куб. м воды в сутки. Около 19 тыс. куб. м воды использовано предприятиями. Объемы водопотребления растут год от года, а уровень воды в источнике падает.

По информации, озвученной на заседании по вопросам использования водных ресурсов Жайык-Каспийского бассейна, прошедшем недавно в Атырау, средний многолетний уровень Урала в районе Атырау составлял 9,5 млрд куб. м. В 2018 году он снизился до 5,2 млрд куб. м, а за семь месяцев этого года пришло всего 3 млрд куб. м воды. Цикл маловодья в Урале продолжается с 2006 года.

Чтобы водообеспечение Атырауской области всецело не зависело от Урала, местные власти всерьез озаботились поиском альтернативных источников водоснабжения. В частности, чиновники в качестве альтернативы рассматривают возможность использования воды из подземных месторождений.

Как сообщил в беседе с «Курсивом» руководитель управления природных ресурсов и регулирования природопользования Атырауской области **Кадрыжан Арыстан**, на территории региона неразведанных месторождений подземных вод нет, все месторождения давно и хорошо изучены. При этом запасы их несущественны, 87 млн куб. м, и в качестве снабжения населения питьевой водой большинство из них малоприспособны, так как вода этих месторождений отличается высоким содержанием солей.

«Из всех подземных источников получения питьевой воды пригодны лишь Бали и Жанасу в Жылыойском районе. Но и эту воду необходимо опреснять, так как минерализация ее составляет 3 гр соли на литр воды. Это имеют заключенные контракты с частными компаниями, которые проводят разведочные работы. Планируется, что использование этих месторождений они начнут после 2020 года», – поясняет г-н Арыстан.

В целом с учетом небольших запасов воды и их минерализации использование этих месторождений для водообеспечения населенных пунктов нерентабельно, считает собеседник.

К слову, в настоящее время использование подземных вод в общем балансе водопотребления Атырауской области составляет всего 5,6%. Водой из подземных источников успешно пользуются жители населенных пунктов в Кызылкупинском районе и Азгирской зоне. Для обеспечения питьевой водой всей области, ежедневная потребность которой составляет 140 тыс. куб. м в сутки, нужны куда большие запасы, нежели те, которыми располагает Атырауская область.

И в качестве такого перспективного источника Атырауские власти рассматривают месторождение подземных пресных вод Кокжиде в Актюбинской области.

## Уникальный резервуар

Месторождение Кокжиде было открыто в 1961 году трестом «Актюбнефтеразведка». В 1983 году были проведены работы по оценке запасов пресных вод. И оказалось, что месторождение не только крупнейшее в Западной Казахстане, но и уникальное по качеству питьевой воды – она не нуждается в очистке.

По данным исследований, проведенных в 80-х годах, месторождение Кокжиде способно выдавать 800 тыс. куб. м пресной воды в сутки. При этом запасы воды здесь пополняются через подземные источники. Еще в годы СССР институтом «Союзгипроводхоз» была разработана схема водоснабжения западного региона, в котором предусматривалось за счет подземных вод Актюбинской области решить вопрос водоснабжения Западно-Казахстанской, Кызылординской, Мангистауской, Атырауской и Астраханской областей.

В начале 90-х годов с учетом того, что месторождение Кокжиде относится к типу открытых, незащищенных и подверженных загрязнению источников воды, местными властями был введен запрет на все виды нефтепоисковых работ, в том числе и испытание скважин, нефтедобывающую деятельность и ввод в эксплуатацию нефтегазовых месторождений в пределах массива Кокжиде.

Атырауским властям, крайне заинтересованным в переоценке запасов вод Кокжиде, в этом году удалось добиться выделения из республиканского бюджета 1,1 млрд тенге на исследование месторождения. В случае положительного заключения будет рассматриваться вопрос о строительстве водовода в Атыраускую область.

## Экологи предупреждают

Пока атырауские власти возлагают на Кокжиде большие надежды, Актюбинские экологи уже не первый год бьют тревогу на разных уровнях. Уже несколько десятков лет в окрестностях Кокжиде ведется активная добыча нефти и газа. В настоящее время здесь пробурено 300 нефтегазовых скважин. А в ближайшие пять лет планируется пробурить еще около ста. Нефтедобыча, по словам доктора медицинских наук, профессора **Арыстана Мамырбаева**, грозит реальной опасностью загрязнения подземных вод Кокжиде. По мнению ученого, из-за того, что порядка 50 лет не проводились работы по переоценке запасов, не определены границы месторождения подземных вод и территории недропользователей, неизвестно, каким образом повлияла нефтедобыча на качество воды уникального природного резервуара с питьевой водой.

«Проводится экологический мониторинг за качеством воды Кокжиде. Для этого на территории месторождения пробурено 10 скважин. Однако этого недостаточно, потому что пески Кокжиде занимают огромную территорию. Нужна более обширная сетка, чтобы иметь реальное представление о качестве воды», – считает г-н Мамырбаев.

Но даже при наличии десяти наблюдательных скважин экологи выражают обеспокоенность: качество воды ухудшается. Почти каждый год в воде обнаруживается нефть. Так, в 2010–2014 годах на трех наблюдательных скважинах было выявлено превышение ПДК нефтепродуктов в подземной воде в 3–42 раза.

Два месяца назад группа местных экологов и общественных активистов обратилась с письмом к акиму Актюбинской области **Ондасыну Уразалину**. Обращаясь к главе региона, они попросили принять меры по приостановке деятельности недропользователей, действия которых, по их мнению, уже привели к загрязнению месторождения пресных вод. Также активисты считают необходимым повысить качество проводимого экологического мониторинга, провести переоценку запасов подземных вод месторождения, определить его точные границы и разработать технологическую карту области в привязке к водным ресурсам с учетом рисков утраты водного баланса региона. Ответ авторы письма еще не получили.

# Продам тюрьму. Недорого

В Семее в частные руки продали старинное здание следственного изолятора

Тюрьма царской постройки, где в свое время отбывали свой срок краевед Борис Герасимов, целая плеяда деятелей партии «Алаш» и сын Абая Кунанбаева Турагул, была продана с молотка. Но не уникальное историческое прошлое привлекло в ней нового хозяина, а земельный участок в самом центре Семее.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

## Пустили с молотка

Следственный изолятор использовался по прямому назначению до 2006 года. Однако после длительной эксплуатации старинный острог был признан аварийным, само учреждение было переведено в Усть-Каменогорск, а здание оказалось никому не нужным объектом.

Лишь в начале 2018 года учреждение ОВ 156/1, на чьем балансе значилось СИЗО, предоставило пакет документов в семейский филиал восточно-казахстанского департамента государственного имущества и приватизации.

«В июне 2018 года тюрьма в Семее была выставлена на продажу. Никаких особых условий балансодержатель к новому владельцу не предъявлял», – пояснил «Курсиву» руководитель семейского филиала восточно-казахстанского государственного имущества и приватизации **Нурлан Акшекен**.

По результатам независимой оценки старый острог, состоящий из двух зданий, специалисты оценочной компании из Усть-Каменогорска ТОО «Феникс-коммерс» оценили в общую сумму 120,7 млн тенге. Однако первые торги, объявленные по реализации лота 31 июля 2018 года, так и не состоялись: не оказалось желающих.

К началу сентября того же года ситуация изменилась. На оба лота нашлись покупатели.

«В соответствии с казахстанским законодательством объекты государственного имущества, выставляющиеся на аукцион повторно, оцениваются в 50% от рыночной цены. Именно поэтому на торгах от 4 сентября 2018 года мы поставили стартовую цену в два раза ниже. И тогда поступило шесть заявок на участие», – рассказал Нурлан Акшенин.



Фото: Екатерина Гуляева

По результатам аукциона владельцем обоих зданий бывшего СИЗО стало физическое лицо. Однако разглашать его имя Нурлан Акшенин не стал. Новому владельцу покупка обошлась в сумму чуть более 83,1 млн тенге.

## Чисто исторический интерес

Что конкретно намерен делать со своим приобретением новый владелец, установить так и не удалось. Однако еще весной на объекте появилась бригада строителей, которые начали разбор старинного здания. И вот тут тревогу забили семейские краеведы.

«Мы давно и безуспешно пытались проникнуть на территорию СИЗО, поскольку оно имеет большое историческое значение для нашего края. Но статус закрытого учреждения не позволял нам этого сделать. И только нынешней весной мы сумели попасть в царскую тюрьму», – рассказал «Курсиву» председатель краеведческого общества «Прииртышье» **Марат Сасанов**.

По его словам, каземат заслуживает внимания как один из образцов каменной постройки царского периода. Несмотря на 150-летнюю историю, здесь сохранился великолепный пол из тщательно обработанных гранитных плит. Потолки первого этажа представляли собой полукруглый свод. По словам Марата Сасанова, его поразила конструкция глазка, позволя-

ющая рассмотреть все уголки просторной камеры.

Почему же обветшавшее здание так заинтересовало краеведов Семее? Дело в том, что с ним было связано сразу несколько местных легенд. Одна из них – время постройки самой тюрьмы. Многие ошибочно утверждали, что она была воздвигнута еще во времена Екатерины Великой. Однако краеведу **Виктору Кашляку** удалось найти документы, по которым он четко установил, что в 1855 году областной архитектор Родион Болотов приступил к составлению плана и сметы для постройки тюрьмы в Семипалатинске. Острог построили лишь в июле 1870 года.

Кстати, с возведением постройки связана история, которую современники вполне могут обозначить как коррупционную. Дело в том, что подрядчик, взявшийся за строительство острога и еще двух присутственных мест в Семипалатинске, освоил лишь 30% выделенных средств и исчез из города. Контролем над завершением строительства занимался особый комитет, назначенный из граждан города.

Интересны и мифы, связанные с тюрьмой. Один из них гласит, что здесь отбывал свой срок писатель Федор Достоевский, другой – о том, что из острога к Иртышу вел особый подземный ход. Местные краеведы выяснили, что здание было построено через 11 лет после того, как писатель вернулся в Санкт-Петербург,

а шахта под землей – первая в городе система канализации.

По мнению краеведа, богатая история семейского острога могла бы стать одним из туристических брендов города на Иртыше. По мнению Марата Сасанова, здесь вполне можно было устроить гостиницу для любителей острых ощущений или музей.

В разные годы в камерах содержались такие знаменитые личности, как учредитель семипалатинского подотдела Русского географического общества православный священник Борис Герасимов и советская писательница Галина Серебрякова. Кроме того, за полторы сотни лет эксплуатации в мрачных казематах посидели убийцы, воры, маньяки и даже людоеды. В застенках Семипалатинска в разные годы отбывали наказание и жертвы политических репрессий – видные лидеры партии «Алаш» Мыржақып Дулатов, Ахмет Байтұрсынұв, Алиян Букейханов и даже сын Абая Кунанбаева Турагул. Много позже в каземате дождался своего смертного приговора и Кайрат Рыскулубек, которого позиционируют как жертву Желтоқсана 1986 года.

Однако сейчас от острога почти ничего не осталось. На его месте в июне 2019 года уже начато строительство первого 8-этажного жилого двухподъездного дома в ЖК **Aguana**. Жилой комплекс строится силами ТОО «Arysstroy» и будет завершен в 2020 году.

# Колония до востребования

Многочисленную недвижимость исправительного учреждения АП-162/5 выставили на электронный аукцион. Однако ажиотажа не возникло и ни одной заявки на участие не поступило. У потенциальных покупателей еще будет возможность заключить сделку на повторных торгах.

Ирина АДЫЛКАНОВА,  
Павлодар

## Налетай, торопись!

В начале октября стало известно, что в Павлодаре готовят к продаже необычный объект из фондов государственного имущества – недвижимость на территории бездействующей несколько лет колонии АП-162/5. Объявление опубликовал региональный департамент госимущества и приватизации и перечислил все, что достанется, победителю конкурса. Список получился внушительный: здесь административное здание, 11 общежитий, штрафной изолятор, магазин, медсанчасть, баня с прачечной и даже квашенно-соломенный пункт – в целом 24 объекта. Общая площадь служебных и бытовых строений более 10 тыс. кв. м. И все это за 122,7 млн тенге.

Обозначенная цена начальная, с нее 15 октября должен был лишь стартовать аукцион. До этого дня проводился сбор заявок и оплата участниками гарантийных взносов в размере 15% от стоимости лота. Но желающих побороться за право обладать недвижимостью не нашлось. На электронной площадке [gostreestr.kz](http://gostreestr.kz) появилось соответствующее извещение об этом. В департаменте государственного имущества отметили, что результаты вполне могут быть другими, так как состоялись лишь первые торги.

«По закону если электронный аукцион на повышение не состоялся, объявляется следующий. Он будет проводиться по принципу понижения цены», – пояснила по телефону руководитель отдела департамента **Ляззат Естаева**.

## Не кот в мешке

Впрочем, будущее бывшей колонии пока туманно. А еще так давно в народе учреждение в Северной промышленной зоне Павлодара называли «Зона 25». До 2014 года здесь находились заключенные, больные туберкулезом. Затем ее расформировали, так как число отбывающих наказание граждан сократилось до полутора сотен и содержание объекта оказалось нерентабельным.

Учреждение АП 162/5 все еще числится на бумаге и является балансодержателем имущества.

Но территория колонии пришла в запустение, и здания, многие из которых построены в 60-70-х годах прошлого века, полуразрушены, о чем свидетельствуют фотографии, выставленные на сайте [gostreestr.kz](http://gostreestr.kz). Плачевное состояние помещений зафиксировали и сотрудники компании, проводившие их предпродажную оценку.

## Товар лицом

Отметим, что в Павлодаре не впервые специфический объект пенитенциарной системы выставлялся на торги. Три года назад регион прославился тем, что местный акимат пытался реализовать тюрьму для приговоренных к пожизненному заключению.

В стенах учреждения, которое строили в городе с 2005 года по мировым стандартам, ни разу не побывал ни один осужденный. Дело в том, что еще во время строительства разгорелся скандал из-за подозрений в хищении средств. Ведь на проект не скупилась и за три первых года вложили в него 3,8 млрд тенге из республиканского бюджета. На территории в 12 гектаров успели возвести административные здания, помещения и камеры для заключенных. После чего появилось уголовное дело в отношении сотрудников областного ДУИС и подрядчика, выполнявшего дорогостоящий заказ. Громкий процесс завершился обвинительным приговором

по статье «служебный подлог». Пятерых осужденных в итоге амнистировали. Но пока шли разбирательства, от недостроенного объекта органы уголовно-исправительной системы отказались. Произошло это в 2014 году.

За ненадобностью объект передали в коммунальную собственность. Акимат Павлодара придал ему статус индустриальной зоны и стал активно призывать предпринимателей занимать просторные помещения. При этом проект неоднократно презентовали как часть программы регионального развития. Однако ни одно предприятие в недостроенную тюрьму заманить не удалось. Впоследствии госорганы отказались от задумки, но имущество необходимо было монетизировать. Его включили в программу приватизации и выставили на торги.

Первый аукцион провели в 2016 году, заявив первоначальную цену в 4 млрд тенге. Через год объект стоил вдвое дешевле, но и это ситуацию не изменило. «До сих пор это имущество принадлежит городу. Однако мы не собираемся сидеть сложа руки и приложим все усилия, чтобы реализовать его. Пусть приносит пользу», – сказали «Курсиву» на днях представители отдела финансов Павлодара.

В каком состоянии находятся помещения после долгого простоя и какова их стоимость сегодня, в акимате не пояснили.

## ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

# Мыльное дело

**Актюбинские производители бытовой химии готовы потеснить на отечественном рынке конкурентов с мировым именем. Оценить продукцию уже смогли местные потребители.**

**Дмитрий ШИНКАРЕНКО, Актобе**

Близость Актюбинской области к российской границе сыграла решающую роль на рынке бытовой химии. Полки магазинов заполнены моющими средствами из России, Беларуси и Украины. В последние годы в области наблюдается тенденция интереса и к чистящим средствам из Поднебесной. Имеется бытовая химия из южных и северных регионов Казахстана, но популярности у актюбинцев она не получила. Что касается ценового сегмента, то тут диапазон обширен: от дешевых до сверхдорогих.

Актюбинские предприниматели не первый год пытаются пробиться на местный рынок с порошками и мылом, однако пока им это удавалось с трудом. Несмотря на это они настроены решительно, предлагая качественный товар по доступной цене.

### Цех в подвале

Предпринимательница **Асель Жолаева** – одна из первых, кто начал выпуск шампуней и моющих средств в Актобе. Она придерживается твердого правила: сначала во всем досконально разобраться, а потом действовать. Поэтому, отучившись на технолога, Асель устроилась на работу в один из крупных супермаркетов.

«Больше двадцати лет проработала в хозяйственно-оптовом отделе. Составы шампуней, моющих и чистящих средств изучила настолько хорошо, что стала давать советы, кому и что покупать», – говорит Асель.

В 2004 году она стала владелицей собственного магазинчика хозяйственных товаров. Процесс покупки-продажи зачастую сопровождался советами от хозяйки-эксперта, никто лучше нее не мог подсказать, как правильно подобрать шампунь для ломких волос, мыло для ма-

лышей или чистящее средство для домохозяйек.

Десять лет спустя бизнесвумен решила заняться изготовлением и выпуском бытовой химии. С кредитованием на 3 млн тенге помог фонд «Даму». Женщина взяла в аренду подвальное помещение в многоэтажке, приобрела установку по выдуву бутылок, котел-аппарат для варки шампуней и мыла, закупила немецкие ингредиенты.

«Исключив все сопутные затраты и накрутки, моя продукция выходит значительно дешевле, не уступая по качеству известным брендам. К примеру, моющее средство на рынке стоит в среднем 400–500 тенге, а мое – 150–200 тенге. Разница

подделки и некачественную продукцию. Поэтому предприниматель решил заняться производством собственной продукции, в качестве которой не было бы сомнений.

Несколько месяцев поисков фирмы-компаньона привели Крестьянинова в Казань. Здесь предприниматель приобрел франшизу по изготовлению бытовой химии. Вернувшись в Актобе, стал искать хорошего химика, который бы доработал рецептуру.

В Казахстане таких специалистов, как оказалось, можно пересчитать по пальцам. Но один из них все же согласился поработать. Еще три месяца ушло на доработку составов.

в начале августа текущего года. Сегодня компания имеет семь линий, выпускающих десять видов продукции: от жидкого крем-мыла до чистящих средств для сантехники.

Линейка, как и объем, как признается собеседник «Курсива», могли бы быть и больше, но не хватает финансов. Банки отказываются кредитовать бизнес из-за отсутствия залогового имущества.

Ежедневно с конвейера сходит 2 тыс. бутылок бытовой химии, а при полной загрузке есть возможность выпускать до 15 тыс.

«Пока рынок сбыта – Актобе и районы области. Сейчас мы на стадии переговоров с фирмами из

С 2019 года пробует завоевать этот рынок еще один предприниматель – **Нурбол Кулжабаев**.

«Знакомые из Шымкента подсказали идею. Все просчитал и обратился за помощью в фонд «Даму». Взял оборудование, нанял трех человек. Постепенно осваиваю новое направление», – рассказывает «Курсиву» бизнесмен.

Сырье для своего хозяйственного мыла он использует местное. Каждую неделю Нурбол вместе с работниками обезжиривает точки общепита и собирает отработанные растительные масла. В месяц получается около 7 тонн такого сырья.

Предприятие производит 10 тонн хозяйственного мыла, но пока этого объема на всю



Фото: Дмитрий Шинкаренко

ощутимая», – приводит пример бизнес-леди.

По ее словам, часть продукции ее предприятия отправляется на рынки Шымкента, Уральска и Актау.

Производственная мощность небольшого предприятия Асель Жолаевой – 3 тыс. бутылок в сутки.

### Упор на качество

Щепетильный в вопросах чистоты актюбинец **Андрей Крестьянинов** терпеть не может

«Сырье у нас европейское: итальянское, французское, немецкое, голландское, а также есть ингредиенты из Кореи и Японии. Да, себестоимость продукции высокая, маржа маленькая, но наша цель не в деньгах. Для нас важнее качество и безопасность!» – подчеркивает Андрей Крестьянинов.

На аренду помещения, закуп оборудования, сырья у бизнесмена ушло более 35 млн тенге собственных средств. Производство было запущено

Алматы и Нур-Султана. Надеюсь, что в следующем году выйдем на полную мощность», – поделился планами предприниматель.

### Отходы – в доходы!

Производство хозяйственного мыла – процесс несложный. Тем не менее на актюбинских рынках преобладает российская продукция, причем большая часть поставляется из Саратова. Есть хозяйственное мыло из Шымкента и Украины, а вот местного продукта не было.

область не хватает. Российская продукция может покрыть потребность, однако она гораздо дороже.

«Бруски у нас весом 200 и 300 гр, стоят 60 и 80 тенге. А цена на мыло из России в два раза выше. Вот люди и берут актюбинское, которое по качеству ничем не уступает зарубежному», – говорит Нурбол Кулжабаев.

Своих планов предприниматель не скрывает – бизнесмен подумывает о выпуске туалетного мыла.

# Невиртуальная реальность

## Сколько стоит открыть компьютерный клуб в Караганде?

**Бизнесмен Алдияр Аликеев стремится придать новый импульс развитию киберспорта в Казахстане. Правда, на пути к цели ему приходится сталкиваться с трудностями: дорогой арендой помещения и длительной окупаемостью стартап-проекта.**

**Айша АЙЗАТ, Караганда**

### Бизнес на интересах

Прежде чем открыть собственное дело, предприниматель успел поработать в разных сферах – от торговли и сельского хозяйства до банковского сектора.

«Я рассматривал разные виды бизнеса, анализировал их жизнеспособность, доходность. Изучив рынок, я понял, что молодежь и люди среднего возраста сейчас буквально живут в интернете. Кто-то просто проводит время на сайтах, кто-то работает в социальных сетях, кто-то играет в сетевые игры. Причем не просто увлекается, а пытается заработать на этом деньги. Поэтому я решил открыть компьютерный клуб, где люди могут получить все эти услуги и создать свою команду по киберспорту», – рассказывает предприниматель.

Свой бизнес Алдияр Аликеев открыл в феврале 2018 года. Он вложил в него свыше 20 млн тенге, включая заемные средства.

«Я нашел помещение площадью 100 кв. м. Сделал в нем ремонт. Купил 40 компьютеров,



Фото: Gorodenkoff

каждый из которых мне обошелся в более 500 тыс. тенге. Сегодня в четырех небольших залах клуба могут разместиться 40 человек», – поделился собеседник.

За час посетители клуба платят 300 тенге. Это на 100 тенге меньше средней цены по городу, не говоря уже о VIP-залах, где стоимость в два раза выше.

### Пряником в топ

В Казахстане киберспорт официально признали отдельной дисциплиной только в прошлом году. Хотя его активное развитие началось совсем недавно, жители страны уже

вошли в топ-40 игроков, имеющих самые высокие доходы в мире. Общий призовой фонд отечественных спортсменов оценивается в \$1,5 млн. При этом профессиональных геймеров в республике – более 400.

Как отмечает Алдияр Аликеев, потенциал киберспорта достаточно велик. Успешные игроки, имеющие свою аудиторию фанатов, могут хорошо зарабатывать на рекламе.

Также стоит учесть немалый призовой фонд турниров. Все эти плюсы владелец клуба пытается донести до посетителей своего заведения и вовлечь

в этот вид спорта как можно больше людей.

«Наш клуб – единственный в Караганде, имеющий собственную киберспортивную команду. Мы не только выезжаем на турниры в другие города, но и устраиваем их у себя, чтобы отточить мастерство. Пока мы заняли четвертое место в Нур-Султане и первое в Караганде», – добавил бизнесмен.

Стоит отметить, что еще в прошлом году развитие киберспорта тормозила низкая скорость интернета. В некоторых регионах Казахстана такая проблема сохраняется до сих

пор. Она напрямую влияет на успехи геймеров. Например, чтобы выстрелить в появившегося из-за угла противника, нужно быстро среагировать и точно попасть. Среднее время реакции человека – от 0,2 до 0,5 секунд. Но из-за длительной обработки информации время выстрела занимало почти одну секунду. Именно поэтому отечественные игроки и команды предпочитали тренироваться за рубежом. На сегодняшний день эта проблема решается благодаря расширению зон покрытия высокоскоростным интернетом.

### Расходы быт по карманам

Алдияр Аликеев признает, что, развивая бизнес, сталкивается с рядом проблем. Основные – высокая стоимость аренды помещения в центре города и большие расходы на коммунальные услуги.

«В центре города аренда дороже, чем в других частях. Она обходится в среднем в 3–4 тыс. тенге за кв. м. А за коммунальные услуги я плачу ежемесячно 200 тыс. тенге. Это немного накладно», – поясняет владелец компьютерного клуба.

По его словам, его клуб еще не вышел на окупаемость. Это долгосрочный проект и о прибыли можно будет говорить через пять лет.

«Это специфика данного вида бизнеса. Если вы будете задираить цены, никто к вам ходить не будет. Будете сильно снижать – срок окупаемости увеличится», – резюмировал г-н Аликеев.

## Господдержка в деле

**147 инвестиционных проектов на 1,9 млрд тенге про-субсидировал костанайский филиал АО «ФРП «Даму» за 9 месяцев текущего года. 133 бизнесмена получили гарантии фонда на 1,6 млрд тенге. Благодаря этим деньгам в регионе появились новые предприятия.**

**Татьяна МОРОЗ**

### Made in Kostanay

Два года назад ТОО «Мибеко» в Костаная запустило завод по переработке гречихи и чечевицы. В январе 2020 года здесь планируется начать выпуск овсяных хлопьев быстрого приготовления. По словам заместителя директора ТОО «Мибеко» **Мукима Кадырова**, это будет единственное подобное производство в Северном Казахстане. В сутки завод намерен перерабатывать до 30 тонн сырья. Ожидается, что большая часть произведенных хлопьев будет экспортироваться в страны ЦА и Украину. На местном рынке оставят лишь 20% новой продукции.

«Уже заключены все договоры на поставку оборудования. Благодаря новым технологиям мы сможем снизить потери, но увеличить выпуск готовой продукции с 55 до 65%. За счет этого себестоимость одного килограмма хлопьев составит 100 тенге», – рассказал Муким Кадыров.

Воплотить проект в жизнь помогла поддержка государства, а именно заем, субсидирование и гарантирование по новой программе «Экономика простых вещей», реализуемой через ФРП «Даму». Общая стоимость инвестпроекта – 355 млн тенге. ТОО «Мибеко» получило возможность снизить ставку по кредиту с 13 до 6% для 248 млн тенге. Фонд выдал и гарантию – 40 млн тенге. Кредит, по словам Мукима Кадырова, предприятие будет выплачивать в течение 7 лет, но окупить проект планируется через 6 лет.

### Infano расширяется

Центр детского развития Infano в Костаная был открыт в 2016 году. Тогда педагог **Асель Бакиджанова** пошла в ФРП «Даму», где ей помогли зарегистрировать ИП и проконсультировали обо всех своих программах поддержки предпринимательства. Спустя 2 года успешной работы Асель Бакиджанова задумалась о расширении.

«Подыскали здание и взяли его в аренду с возможностью дальнейшего выкупа. В течение прошлого года я разрабатывала стратегию, бизнес-план, просчитывала возможные риски. Деньги требовались немалые – больше 60 млн тенге. Обратилась в фонд «Даму», который поддержал меня по двум направлениям – «гарантирование» и «субсидирование процентной ставки», – вспоминает владелица Центра детского развития Infano.

При поддержке фонда «Даму» Асель Бакиджанова получила кредит в размере 40 млн тенге при субсидируемой ставке 6,5% от годовой 14,5%. Также фонд предоставил гарантию на 28 млн тенге, чтобы покрыть недостающий залог. Сейчас центр посещают примерно 150 детей. Здесь есть все для их досуга: хореография, спортивные секции, курсы скорочтения и английского языка.

### Морской воздух под боком

**Чингиз Ахметов** из Костаная решил сделать ставку на оздоровительный центр. «Составил бизнес-план и обратился в местный филиал ФРП «Даму». После консультации там обратился в банк и получил кредит 3 млн тенге всего лишь под 6% годовых по программе «Еңбек» и гарантию перед банком на недостающую сумму залога», – рассказывает предприниматель.

### Плюс стоматология

Стоматолог **Зайра Досанова** работала в различных клиниках Костаная, но в 2018-м решила, что пора бы открыть и свой кабинет, а уже в мае этого года предпринимательница принимала в нем первых клиентов.

«Я прошла обучающие курсы «Бастау Бизнес». Собрала документы и подала заявку на кредит. И я его получила – 4,5 млн тенге под 6% годовых на 5 лет через фонд «Даму», – рассказывает Зайра Досанова.

Сегодня она с благодарностью вспоминает поддержку специалистов ФРП «Даму».

«Мне помогли и сделали все, чтобы я достигла своей цели. Сейчас я мечтаю внедрить в свою работу инновационные идеи, и, возможно, мне вновь понадобится помощь государства», – делится планами предпринимательница.

# Законсервировали

## Почему проект по переработке фруктов и овощей так и не обеспечил ЗКО продукцией

Мини-завод по производству консервированной плодоовощной продукции стоимостью 100 млн тенге был запущен в пригороде Уральска в ноябре 2018 года. Его владельцы получили льготный кредит по линии Аграрно-кредитной корпорации. Прошел почти год, но здание завода пустует, а сельчане, которым обещали работу, все еще надеются, что когда-нибудь здесь будут делать соки и маринады.

Людмила КАЛАШНИКОВА,  
Уральск

О запуске этого завода в конце 2018 года писали местные и республиканские СМИ: шутка ли, по Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» слушатели проекта «Бастау» – начинающие предприниматели из села Трекино, основавшие ТОО «ДМД-продакшн» – решили взять в кредит 100 млн тенге и построить завод по производству консервированных овощей и фруктов.

### Не рассчитали силы

Заем на строительство нового предприятия был оформлен в мае 2018 года через Аграрно-кредитную корпорацию на 10 лет, под 8% годовых, с льготным периодом в два года. Залоговое покрытие по кредиту за счет владельцев проекта составило 20%, 80% обеспечения по залого взяло на себя государство.

Планировалось, что мощность производства завода ТОО «ДМД-продакшн» составит 20 тонн продукции в день, или 150 тыс. банок соков и плодоовощной продукции в год. Овощи владельцы завода намеревались закупать у местных крестьянских хозяйств, а фрукты завозить из южных регионов страны.

По бизнес-плану 80% консервированных овощей должны были идти на экспорт в Россию, остальные 20% – в западные области страны.

Во время запуска завода его хозяйка сообщила трекинцам, что устроят на производство на начальном этапе 20 человек, а при полной загрузке предприятия – 100.



Фото: Людмила Калашникова

Однако все намерения владельцев плодоконсервного завода так и не воплотились в жизнь.

Здание в селе Трекино в настоящее время заброшено. Окна производственного комплекса закрыты листами пенопласта. Территория заросла травой. Часть хозпостроек вовсе не достроены – они зияют пустыми глазницами оконных и дверных проемов. В этом убедился корреспондент «Курсива», побывавший на месте.

Местные жители рассказывают, что хозяйка завода – один из них сын местного акима Даурен Сатканов – не появляются здесь с весны этого года. На территории нет сторожа, только камеры видеонаблюдения. Но никто ничего здесь не ворует – люди надеются, что когда-нибудь завод достроят и их примут сюда работать.

В свою очередь владелец ТОО «ДМД-продакшн» Даурен Сатканов сообщил «Курсиву», что реализацию проекта ему пришлось приостановить в силу ряда объективных причин, которые он «не готов озвучить». При этом он отметил, что в его планах – возобновить производство, но когда – не уточнил.

«Бизнес по производству маринадов большой, мы к нему были не готовы. Не продумали вопрос старой. Начали выпускать яблочный сок в ПЭТ-бутылках, а для

соков с мякотью нам нужны еще и стеклянные банки. На этот год мы не успели закупить овощи, по сумме не рассчитали своих сил», – рассказал г-н Сатканов.

По сведениям областной палаты предпринимателей, у предпринимателя были затруднения с получением сертификатов на свою продукцию, но что произошло дальше, неизвестно. По словам главы местной ПП Бадаулета Ибраимова, плодоконсервный завод включен в Карту индустриализации ЗКО и его курирует областное управление предпринимательства.

### Раскрыться сложно

Руководитель отдела индустриального развития управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития по ЗКО Жанна Беккалиева пояснила «Курсиву», что в рамках Карты индустриализации по области за последние пять лет реализованы десятки проектов. Не все они получили финансовую поддержку от государства в виде льготных кредитов или гарантийования залогов через фонд «Даму» и Аграрно-кредитную корпорацию. Кто-то из бизнесменов решил воспользоваться нефинансовой поддержкой – и прошел бесплатное обучение перед тем, как запустить свое производство.

Администраторы программ, по которым предприятия получили льготное финансирование своих проектов, по ее словам, отследить прежде всего, чтобы деньги были использованы по целевому назначению – на строительство цеха или завода, закуп оборудования, его пусконаладку. Дальнейший процесс производства должен контролировать сам бизнесмен, ведь именно ему придется погасить кредит, взятый на раскрутку нового проекта.

«Производство – это очень сложная вещь. Оно не быстро окупаемое, особенно проекты в обрабатывающей промышленности. Не все крупные инвесторы хотят вкладывать деньги в производство – их больше привлекают торговля, добыча природных ископаемых. Затянуть в сферу переработки местный бизнес трудно», – говорит Жанна Беккалиева.

По ее словам, крупные производители, которые расширяются, имеют оборотные средства, у них рынок сбыта налажен. Но для малого производства раскрутить новый проект – огромная задача. Как отмечает г-жа Беккалиева, зачастую малый бизнес жалуются, что пока они запускают свой проект, проходит год, и спрос на рынке меняется. Но переориентироваться на изменившийся

спрос начинающему предпринимателю сложно – нужны дополнительные оборотные средства, чтобы переопределиться, начать выпускать актуальную продукцию.

В отношении «ДМД-продакшн», как поясняет глава отдела индустриального развития управления предпринимательства, сложилась аналогичная ситуация: бизнесмен планировал выпускать соки в пластиковых бутылках, но товар на рынок не зашел. Сейчас, по словам Жанны Беккалиевой, Даурен Сатканов намерен производить соки в 3-литровых стеклянных банках. Но на закуп тары и сырья ему не хватает оборотных средств.

Г-жа Беккалиева считает, что для выхода на проектную мощность от бизнесмена потребуются колоссальные усилия. Редкие предприятия выходят на 100% мощности в первые годы работы. Необходим хороший запас сырья, профессиональный коллектив, налаженный рынок сбыта. Даже при наличии этих условий многие заводы работают до 70% от своей мощности.

«Мы можем помочь бизнесменам в реализации их проектов только в рамках оговоренных условий. Если же в ходе запуска производства происходят нештатные ситуации, предприниматель сам должен искать выход. Любой бизнес должен быть гибким, уметь приспосабливаться к условиям рынка. Это он должен осознавать, когда берет кредит и рискует своим имуществом», – говорит г-жа Беккалиева.

### Успехи и неудачи

В целом, как отмечает Жанна Беккалиева, 2018 год был продуктивным в плане реализации новых проектов для ЗКО. Так, к примеру, ТОО «Агран» наладило выпуск сэндвич-панелей с минеральной ватой. Ранее предприятие завозило эту продукцию из России. Сейчас свои сэндвич-панели «Агран» поставляет на внутренний рынок ЗКО, а также в соседние области – Атырау, Актау, Актобе. Загрузка предприятия – на 50% от заявленной мощности.

ТОО «Кублей» запустило цех по производству костной муки и технического жира. ТОО «Желевский комбинат хлебопродуктов» ввело в эксплуатацию третью фабрику по производству

макаронных изделий. Продукцию предприятие экспортирует в Азербайджан, Армению и Узбекистан.

ТОО «Теректи май комбинаты» – завод по производству подсолнечного масла, запущенный при господдержке в 2009 году, долго простаивал. В 2018 году при смене собственника предприятие возобновило свою работу. При проектной мощности производства в 50 тыс. тонн подсолнечного масла в год за восемь месяцев этого года комбинат произвел более 11 тыс. тонн.

Среди проектов, которые никак не могут запуститься и даже простаивают, значится три предприятия, не считая «ДМД-продакшн».

Так, с низкой загрузкой сейчас работает ТОО «Орал-электрик», специализирующееся на производстве электрических шкафов. Это совместный проект казахстанских и турецких инвесторов – кредитных средств в нем нет, от государства бизнесмены получили лишь нефинансовую поддержку в виде обучения основам бизнеса.

Простаивает ТОО «Гузу Алматы» с проектом по производству противогололедных реагентов в Аксае. В первый год работы у «Гузу Алматы» еще были заказы на продукцию из компании КПО Б. В., однако вот уже два года производство заморожено из-за отсутствия заказов. Финансовую поддержку от государства это предприятие не получало – цех был построен за счет собственных средств, руководители предприятия лишь прошли обучение по линии фонда «Даму».

Сразу два предприятия, принадлежащие одному владельцу, – ТОО «Пош Руно» и ТОО «Асар» простаивают больше года из-за проблем с сырьем. Эти предприятия были запущены в 2017 году за счет льготного кредита по линии фонда «Даму». Планировалось, что здесь будут перерабатывать шкуры КРС и МРС, реализовывать их на экспорт и шить из них кожаную обувь. Жанна Беккалиева объясняет, что проект не раскрутился, потому что в области нет убойных пунктов, где профессионально бы снимали шкуры с забитых животных. Те шкуры, что «Пош Руно» принимало в первый год у населения, были с многочисленным браком и после выделки имели множество изъянов.

# Хобби как работа

Мастер из Сатпаева открыл цех, где вручную изготавливает домбры и кобызы. Пока на специфичную продукцию нет большого спроса. Но начинающий предприниматель надеется, что наладить производство ему поможет государственный заказ.

Айша АЙЗАТ, Караганда

### Подарок для дочери

Абилкасым Байбуланов увлекся изготовлением музыкальных инструментов из дерева еще в студенческие годы. Будучи учащимся политехнического вуза Алматы, в 1989 году он стал подрабатывать в мастерской, а после устроился на местную фабрику. Первыми клиентами мастера стали его дети и родственники. Он вспоминает, как стругал из дерева свою первую домбру для дочери. Затем такими подарками он стал баловать и других членов семьи. Увлечение не приносило ему дохода, а лишь помогало снимать усталость после трудовых будней.

По окончании обучения Абилкасыма и его супругу направили работать в небольшой город в Карагандинской области. Так они поселились в Сатпаеве, где мастер больше 20 лет проработал геологом на шахте.

«Все эти годы я не забывал о своем хобби, делал инструменты

для себя, родных, на заказ. Но это были единичные случаи, так как времени на полноценную отдачу себя этому делу не хватало. С годами работа на шахте оказалась на моем здоровье. Поэтому в прошлом году я посоветовался с супругой и решил превратить свое хобби в источник дохода», – говорит мастер.

### Простая арифметика

Супруги приняли участие в конкурсе грантов по государственной программе «Дорожная карта бизнеса-2020», который проводил Фонд развития предпринимательства «Даму». В итоге они выиграли 3 млн тенге. Зарегистрировавшись в качестве ИП, семья закупила пять станков из Китая для обработки дерева и шлифовки. Самый дорогой из них обошелся в 2 млн тенге, остальные четыре – еще в 2 млн тенге. Кроме того, пришлось приобрести рабочие инструменты и расходные материалы.

«Мы открыли мастерскую в прошлом году. В целом на это у нас ушло больше 5 млн тенге. Помещение под цех нам помог найти местный акимат. Оно находится в подвале местной гостиницы, общая площадь составляет примерно 40 кв. м. Здесь нелегко работать из-за сырости. Но мы довольны, так как получили его бесплатно», – рассказал предприниматель.

### Ставка на профессионализм

Местные власти, по словам мастера, поддерживают его и

приглашают на различные выставки, чтобы он мог показать людям свои изделия. Абилкасым уже ездил в столицу на конкурс «Ұлттық өнім». Также бизнесмен вносит свою лепту в развитие города и открыл кружок для школьников от 12 лет, где любой желающий подросток может овладеть секретами изготовления национальных инструментов совершенно бесплатно.

Сегодня в мастерской Абилкасыма трудятся двое человек. Самостоятельно изготавливая инструменты они пока не могут, поэтому мастер не заманивается на крупные заказы. Ежемесячно он вручную собирает четыре домбры и один кобыз.

«Если нам удастся обучить этому ремеслу толковых людей, то мы будем расширять свой цех и участвовать в госзакупках. Сейчас инструменты почти всех музыкальных школ изношены, многие используются еще с советских времен», – отметил Абилкасым.

### Цена зависит от сырья

Сегодня в Жезказганском регионе нет мастеров, которые могли бы поставить конкуренцию цеху Байбулановых. В других районах Карагандинской области, да и в самом областном центре, таких умельцев, как Абилкасым, крайне мало. Но производство музыкальных инструментов налажено в Алматы и зарождается в Нур-Султане. В южной столице есть две фирмы с большим штатом и более 10 мастеров, где трудятся по пять человек.



Фото из личного архива предпринимателя

Абилкасым Байбуланов подчеркивает, что стоимость инструментов ручной работы не намного выше тех, что продают на рынке. К примеру, домбру для воспитанника детского сада он может изготовить за 15 тыс. тенге, для школьника – за 20–25 тыс. тенге. Прайс на оркестровые домбры – 40 тыс. тенге. Цены мастер устанавливает в зависимости от сырья.

«Для кобызы а обычно использую ствол можжевельника, клена, сосны или березы. Для домбры – древесину твердых пород: клена, сосны либо черного дерева, которое растет в африканских странах. Каждую домбру в зависимости от назначения (для пения, кюев, профессиональная или любительская) я делаю по-разному: если клиент отдает звуку звонкость, то

береза или лиственница – телоту, – поясняет собеседник. – Древесина сейчас недешевая. К примеру, палисандр, красное или черное дерево стоят от 700 тыс. тенге за куб. Плюс есть расходы на доставку, ведь их обычно приходится заказывать из других стран. Сосна стоит от 50 тыс. тенге. Я тщательно подхожу к выбору дерева, ведь от него зависит чистота звука. Пока стараюсь обходиться местными запасами. Но по желанию клиентов иногда заказываю сырье за границей».

### Проблемы со сбытом

По словам мастера, он сталкивается с проблемами при реализации готовых изделий. Инструменты, собранные вручную, вызывают интерес у многих, но не все спешат стать их обладателями, так как это не вещь первой необходимости. Поэтому спросом продукция мастерской пользуется только у истинных ценителей искусства.

«Это не торговля продуктами питания, поэтому у нас нет больших оборотов. В советские годы в этом плане было легче. Стоимость домбры тогда составляла 10–15 рублей, в то время как себестоимость превышала 100 рублей. Но тогда власть брала издержки на себя, чтобы прививать людям музыкальную грамотность и обеспечить доступность инструмента. Сейчас домбры дорогие, покупателей мало. Мы надеемся, что сможем найти организацию, которая будет приобретать наши изделия массово», – говорит супруга предпринимателя Назым Байбуланова.

# Несекретный объект

## Как идет разработка самого крупного нефтяного месторождения Казахстана

«Кашаган – это привлекательный проект с ярким будущим», – именно так ответил управляющий директор NCOC Ричард Хоув на вопрос журналистов о планах консорциума по инвестициям в проект и выборе концепции по дальнейшему увеличению добычи нефти на морском месторождении.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

### Проект с ярким будущим

Служба по связям с общественностью North Caspian Operating Company (NCOC) организовала пресс-тур для представителей средств массовой информации республики. Журналистам показали Учебный центр консорциума, где проходят подготовку казахстанские специалисты нефтегазовой отрасли, ознакомили с деятельностью завода «Болашак» – установки комплексной подготовки нефти и газа (УКПНИГ).

По данным консорциума, с 1998 года более 16 тыс. казахстанцев прошли обучение в качестве сотрудников NCOC или работников местных компаний. При этом за период более двух десятилетий оператор потратил на подготовку местных кадров около \$263 млн.

Во время встречи с журналистами управляющий директор NCOC Ричард Хоув отметил, что на сегодняшний день из 3 тыс. работников компании 90% являются гражданами Казахстана.

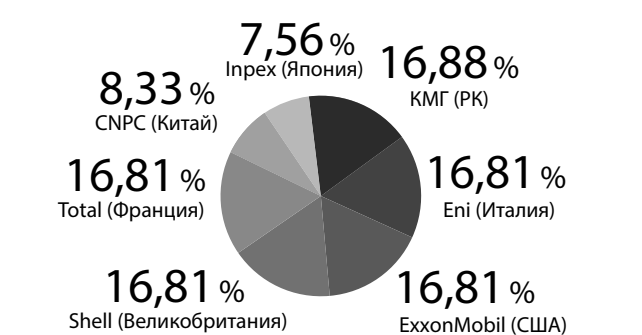
Между тем представители прессы больше всего интересовали вопросы: когда и насколько будет увеличен объем добываемой нефти на Кашагане, будет ли построен газоперерабатывающий завод, чтобы снять проблему с утилизацией попутного газа, и каковы перспективы реализации проекта «Каламкас-море – Хазар».

Ричард Хоув ответил, что Кашаганский проект «очень привлекательный», однако он как управляющий директор оператора проекта не может сообщить данные по срокам и объемам добычи, поскольку это решение принимается учредителями. Тем не менее он отметил, что «газ всегда будет сдерживающим

### КАШАГАН: цифры и факты



Оператор месторождения:  
**North Caspian Operating Company**



фактором» расширения добычи на Кашагане.

После того, как на Кашагане и на заводе «Болашак» был проведен ремонт, и, в частности, одна эксплуатационная скважина была переведена в нагнетательную, суточная добыча на месторождении выросла с 350 тыс. до 380 тыс. баррелей нефти в сутки. Чтобы поддерживать такой объем производства, ежедневно закачивается в пласт около 12 млн куб. м попутного газа. С начала этого года по сегодняшний день оператор произвел и экспортировал 10,1 млн т нефти, 2,5 млрд куб. м газа и 815 тыс. т серы.

### «Болашак» и «Самал»

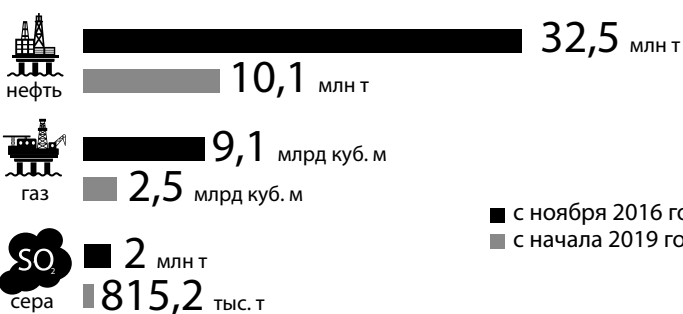
Завод по комплексной подготовке нефти и газа, куда журналистов повезли после посещения учебного центра, находится приблизительно в 40 км от Атырау в районе железнодорожной станции Карабатан.

Флоид, добытый на пяти искусственных островах, собирается на центральном острове D, где проходит первичную сепарацию и отдельно в виде нефти и газа транспортируется на завод по двум трубопроводам, проложенным по дну Каспийского моря. Всего на месторождении пробурено 40 скважин, пять из них являются нагнетательными, остальные – эксплуатационными. На острове D задействованы около 200 человек. На остальных островах оборудование работает в автоматическом режиме.

Уже на заводе на специальной установке нефть и газ проходят обработку, в ходе которой от них отделяются вода, сероводород, меркаптан и другие примеси. Подготовленная нефть вливается в систему Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) или «КазТрансОйла» и уходит на экспорт. Половина очищенного газа транспортируется по специальному трубопроводу до насос-

**5** искусственных островов построено «А», «D», EPC-2, EPC-3, EPC-4.

### Коммерческая добыча нефти



**\$14,3** млрд с 2004 года NCOC потратил на закупку местных товаров, работ и услуг

**\$424** млн в 2018 году на местное содержание было израсходовано 43,4% от общих затрат



ной станции «Макат» и далее экспортируется по системе АО «Интеграл Центральная Азия», а оставшаяся часть используется на заводе и на острове D для производства электроэнергии. Установленная генерирующая мощность газотурбинных станций NCOC составляет 330 МВт.

Ежедневно завод производит подготовку свыше 380 тыс. баррелей нефти, 12,5 млн куб. м газа и 3,8 тыс. т серы. В дневную смену здесь работает около 750 человек, в ночную – 250.

Всего на данный момент на Северо-Каспийском проекте трудится около 10 тыс. человек, из которых 3 тыс. – работники NCOC, а остальные 7 тыс. – подрядных организаций.

Напомним, Кашаган – одно из пяти шельфовых месторождений. Кроме него в рамках Соглашения о разделе продукции по Северному Каспию (СПСРК), подписанному в ноябре 1997 года, разрабатываются место-

рождения Каламкас-море, Кайран, Актоты и Юго-Западный Кашаган. С момента подписания СПСРК состав участников проекта не раз менялся.

Сегодня его акционерами являются АО «НК «КазМунайГаз», представленное в лице компании «КМГ Кашаган Б. В.», с долей в 16,88%. Также доли участия в проекте имеют: Eni (Италия) – 16,81%, ExxonMobil (США) – 16,81%, Shell (Великобритания) – 16,81%, Total (Франция) – 16,81%, CNPC (Китай) – 8,33%, и Inpex (Япония) – 7,56%.

### Cashallgone

Надо отметить, что если и есть в Казахстане понятие, к которому применима приставка «супер», то это нефтяное месторождение Кашаган.

Во-первых, оно самое крупное по запасам углеводородов – около 4,8 млрд т нефти и более 1 трлн куб. м природного газа. Приблизительно 2 млрд т извлекаемых за-

пасов нефти. Это самое большое месторождение, которое было обнаружено в мире за последние 30 лет – к моменту открытия в 2000 году. Соответственно, Кашаган – крупнейшее месторождение в самом Казахстане. Для сравнения – извлекаемые запасы Тенгиза, по оценке компании «Тенгизшевройл», составляют от 750 млн до 1,1 млрд т.

Во-вторых, Кашаган очень сложное для разработки месторождение, расположенное на мелководье Северного Каспия, имеющего статус особо охраняемой заповедной зоны, населенной редкими видами флоры и фауны. Это подслоевое месторождение с глубиной залегания около 5 км, высоким пластовым давлением – 800 бар и высоким содержанием сероводорода – 15%.

По этим причинам освоение залежей оказалось самым затратным и долгим в плане инженерно-технических решений. Ориентировочные расходы в первой фазе освоения Кашагана, в рамках которого в ноябре 2016 года началась коммерческая добыча нефти, составляют примерно \$55 млрд.

Ранее представители Министерства энергетики Казахстана заявили, что за весь период разработки месторождения, то есть до 2041 года, консорциум недропользователей инвестирует около \$136 млрд.

С начала разработок месторождения проект пережил ряд больших и малых потрясений. Были протесты общественности против строительства завода на Карабатане, уход инвесторов, перенос начала добычи нефти, утечка газа из только что введенного в эксплуатацию трубопровода.

В октябре 2014 года, после очередного переноса добычи нефти на Кашагане, британский еженедельник The Economist опубликовал статью под заголовком Cashallgone, что, с одной стороны, созвучно с названием месторождения, а с другой – переводится как «Все деньги пропали». Издание тогда утверждало: «один из крупнейших нефтяных проектов в мире потерпел фиаско».

Другое издание, Times, писало, что месторождение превратилось в дорогостоящую «черную дыру» и инвесторам нужно забыть о скором возврате своих вложений.

Тем не менее Ричард Хоув, пришедший из системы британской Shell, все же надеется на светлое будущее Кашагана.

## Заказ для «оборонки»

### Кораблестроительный завод в ЗКО начинает выпуск новой продукции

Уральский завод «Зенит» добился получения новых заказов от пограничной службы КНБ РК после года простоя. Государство профинансирует три проекта строительства военных кораблей для Каспия. Под вопросом остается финансирование проектов по линии Министерства обороны.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

После спуска весной этого года на воду юбилейного, тридцатого корабля, которому дали название «Нур-Султан» (шестой серийный корабль класса «Буркит», способный решать задачи в подводной среде – «Курсив»), завод практически сразу окунулся в кризис заказов от «оборонки». В течение 2019 года на производстве сократили около сотни из 904 рабочих.

Напомним, основную долю доходов завод получает от строительства военных кораблей. При этом отказываться от продукции отечественного завода, судя по всему, никто не собирался. Заказы временно «сели на мель» бюджетного дефицита, а шум поднялся из-за предложения построить в Актау новый кораблестроительный завод.



Фото: Алла Злобина

Как сказал в комментариях «Курсиву» во время торжественного спуска на воду корабля начальник управления береговой охраны погранслужбы КНБ РК Сабыр Хасанов: «С принятием Конвенции о правовом статусе в Каспийском море морские границы поделены и контроль водного пространства для сохранения суверенных прав стал более высоким. «Зенитовские» корабли нужны. Также на них есть спрос

### Четыре новых корабля

Директор завода Вячеслав Валиев в эксклюзивных комментариях «Курсиву» сообщил: сегодня на производстве начался набор рабочих. За последние две недели принято порядка 12 человек. Во время недавнего визита в Уральск председателя сената парламента Дариги Назарбаевой стало

известно, что частично решен вопрос с заказами «оборонки». По словам собеседника издания, о проблемах завода не так давно говорили на совещании в Актау. Председатель сената, которая участвовала в его работе, инициировала решение этих вопросов на уровне заказчиков предприятия, и ситуация изменилась.

«По крайней мере, на уровне пограничной службы КНБ. Им выделили лимит на строительство военных кораблей, и в бюджет 2020–2021 годов было включено финансирование новых проектов. Вот в счет этих договоров мы сейчас начали работать над заказами 2020 года», – сообщил Вячеслав Валиев.

Руководитель завода в частности уточнил: по линии заказов

АО «Уральский завод «Зенит» создано в 1941 году на базе эвакуированного из Ленинграда завода «Двигатель». Во время ВОВ завод выпускал специальное военно-морское вооружение. В настоящее время «Зенит» в составе АО «НК «Казахстан инжиниринг» входит в структуру предприятий оборонно-промышленного комплекса.

погранслужбы КНБ к середине 2020 года завод «Зенит» будет загружен на 100%. Сейчас производство должно заложить четыре единицы военных судов, строительство которых тут планируют завершить в 2021 году.

### «Нефтянка» на перспективу

«С акимом области Гали Искалиевым мы пару недель назад побывали у руководителя службы пограничников, и заказчик нам подтвердил: лимит есть, идет процесс решения процедурных вопросов», – уточнил г-н Валиев. При этом он отметил: по линии Министерства обороны ясности производственникам добиться пока не удалось.

«Надеемся, эта проблема решится. В Актау, когда мы поднимали вопросы загрузки завода, ставился вопрос и о строительстве еще одного кораблестроительного производства. Но о каком новом заводе может идти речь, если даже мы не загружены?» – говорит Вячеслав Валиев.

Сейчас АО «Уральский завод «Зенит» заканчивает модернизацию производства по выпуску гражданской продукции – для нефтегазового сектора.

«Осталось закупить одну единицу сложного оборудования. В следующем году планируем

его установить. По большим контрактам с «Каракаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» (КПО Б. В.) пока ясности нет, но мы участвуем в их конкурсах по гражданской продукции», – уточнил директор «Зенита».

Сегодня, согласно данным АО, выпуск гражданской продукции для нефтегазового сектора достиг 5%. На заводе это называют успехом, учитывая, что прежде этот уровень составлял не более 2%.

Сегодня завод готов осваивать и гражданское судостроение, а спрос на него, как тут считают, есть. В 2016–2017 годах только в Уральск, например, было завезено три буксировочных судна. Пока заказы от частных компаний со всего Казахстана уходят в Нидерланды. Это еще одна ниша, которую в сотрудничестве с «Казмортрансфлот» надеются занять отечественные кораблестроители. Как ранее сообщил «Курсиву», завод «Зенит» готов предложить заказчикам новые модели судов. К примеру – патрульный корабль с возможностью установки на его площадке малого вертолета. К слову, как проинформировали на заводе, юбилейный корабль «Нур-Султан» успешно прошел испытания, и в данный момент проводится его юридическое оформление.

# Удивительное рядом

## Как развивают туризм в самой северной области Казахстана?

**На развитие Шалкар-Имантауской природной зоны направят более 20 млрд тенге. Деньги выделяют на дороги, инженерные сети и коммуникации. С появлением инфраструктуры начнется глобальное преобразование популярного, но пока малодоступного места отдыха. В этом месте разработчики государственной программы развития туризма.**

**Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск**

### Богатство – миру

Шалкар-Имантауская курортная зона вошла в десятку туристских объектов, развитие которых является для страны приоритетом. Ценность североказахстанской «жемчужины» такова, что ей намерены уделять особое внимание – наряду с горным кластером Алматы и Щучинско-Боровским курортом, также вошедшими в список. Ведь в стране в этом году приступили к реализации государственной программы по поддержке и повышению привлекательности туристической отрасли. Для этого придется решить немало вопросов.

К примеру, два живописных озера Шалкар и Имантау, формирующих природную зону, недоступны для многих туристов. Желая отдохнуть на их берегах мешают плохие дороги. И это не единственная трудность. Если, к примеру, в соседней Акмолинской области в отрасль давно пришел малый и средний бизнес, то в Северо-Казахстанской этому препятствует отсутствие инженерных коммуникаций. Во многих облюбованных туристами местах отдыха нет ни света, ни воды, ни отопления.

Этим летом, по информации регионального управления предпринимательства, локальным водоснабжением было обеспечено только 25 баз отдыха. Еще 14 пользовались привозной водой. Из 39 баз электростанции подключены 26, а 13 работали за счет электрогенераторов. Предприниматели отмечают, что в таких условиях полноценно работать невозможно.

Впрочем, теперь эти вопросы начнут решаться. Как сообщил на недавнем заседании областного акимата глава региона Кумар Аксакалов, на развитие курортной зоны из республиканского бюджета на 2019–2021 годы будут направлены не менее 24 млрд тенге. Появится возможность отремонтировать и построить дороги и коммуникации, организовать пешие, конные и велосипедные маршруты.

Так, в 2019 году на реконструкцию порядка на 270 километрах дорожного полотна поток туристов увеличился на 40%. В текущем году около 70 тыс. человек посетили курорт, а принять за сезон он может вдвое больше.

### На круглогодичный режим

В рамках государственной программы развития туристской отрасли Казахстана строятся базы отдыха с возможностью круглогодичной работы. На территории Шалкар-Имантауской курортной зоны сегодня реализуется пять таких проектов. Один из них – база отдыха «Измурдуное». В строительство отапливаемых домиков предприниматель Александр Воронов вложил 80 млн тенге собственных средств.

Еще один проект – восстановление работы санатория «Шалкар су», который славится своими радоновыми ваннами.

Здравницу открыли еще в 70-х годах прошлого века. Она будет приведена в современный вид – так обещает инвестор. В проект он планирует вложить 1 млрд тенге собственных средств. Благодаря восстановлению объекта в СКО решится вопрос отдыха сотрудников местных предприятий. Пока североказахстанцы по профсоюзным путевкам отправляются в Акмолинскую и Костанайскую области.

Привлечь гостей Северо-Казахстанская область может за счет не только красивой природы, но и исторического наследия. В этом весьма показателен опыт, например, Туркестана, где стабильно высокий поток туристов обеспечивают сакаральные места. СКО тоже есть что показать миру. Например, в регионе расположено древнее поселение Ботай – место, где одомашнили лошадь. На территории памятника археологии запланировано строительство музея под открытым небом, а в начале октября презентовали новую находку – городище времен Средневековья. Помимо руин храмов, полноценных арычных систем, в Уалихановском районе СКО нашли и драгоценные украшения. Это, кстати, первый на территории Северо-Казахстанской области памятник эпохи Золотой Орды.

### Все флаги в гости к нам!

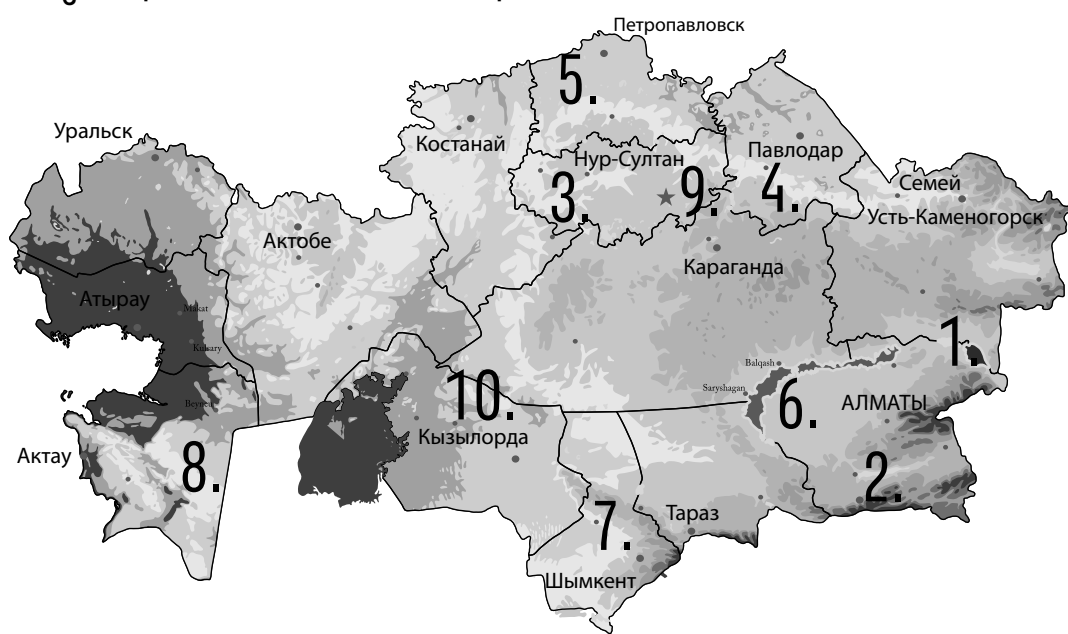
Отметим, что все планы по развитию потенциала Шалкар-Имантауской зоны отлично вписываются и в концепцию разрабатываемого Закона «О туристской деятельности в РК». Презентацию проекта на днях провел вице-министр культуры и спорта Уркен Бисакаев. В программном документе утверждается, что Казахстан может вполне гармонично вписаться в международный рынок туризма. Для республики, в свою очередь, развитие отрасли

реализующего проекты, послужат налоговые преференции, возможность получить и освоить гранты.

«Вместе с этим в законе предусмотрена норма по снижению порога по признанию проекта как инвестиционного до 200 МРП против общеустановленных 2 млн МРП», – сказал Уркен Бисакаев.

Разработчики государственной программы развития отрасли делают ставку не только на внутреннего туриста. Цель – повысить статус и привлекательность отечественных курортов в мире, что предполагает повышение уровня сервиса и применение международных стандартов.

## ТОП-10 ПРИОРИТЕТНЫХ ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РК, обладающих наибольшим потенциалом



1. ОЗЕРО АЛАКОЛЬ

2. ГОРНЫЙ КЛАСТЕР АЛМАТИНСКОГО РЕГИОНА

772 тыс. в 20г      2,5 млн в 20г      500 тыс. в 20г      2,5 млн в 20г



3. ЩУЧИНСКО-БОРОВСКАЯ КУРОРТНАЯ ЗОНА

4. БАЯНАУЛЬСКАЯ КУРОРТНАЯ ЗОНА

750 тыс. в 20г      2 млн в 20г      200 тыс. в 20г      450 тыс. в 20г



5. ИМАНТАУСКО-ШАЛКАРСКАЯ КУРОРТНАЯ ЗОНА

6. ОЗЕРО БАЛХАШ

130 тыс. в 20г      400 тыс. в 20г      130 тыс. в 20г      400 тыс. в 20г



7. ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ТУРИЗМ В ТУРКЕСТАНЕ

8. ПЛЯЖНЫЙ ТУРИЗМ В МАНГЫСТАУ

500 тыс. в 20г      1,5 млн в 20г      -      750 тыс. в 20г



9. РАЗВИТИЕ МІСЕ-ТУРИЗМА В НУР-СУЛТАНЕ

10. РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ЗОНЫ «БАЙКОНУР»

-      1 млн в 20г      -      250–500 тыс. в 20г

Текущее число туристов      Потенциальное число туристов

По данным strategy2050.kz

# Казахстанская Анталия

**В рамках госпрограммы развития туризма власти Мангистауской области взялись за усовершенствование инфраструктуры. Основной акцент делается на развитие пляжного туризма.**

**Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау**

### В топ-10

Первый президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, посетив в августе прошлого года Актау в рамках участия в саммите глав прикаспийских государств, назвал городом моря «казахстанской Анталией». Здесь есть все, чтобы развивать пляжный туризм – теплое море с мая по конец сентября, песчаные пляжи, уникальные уголки природы, свободные участки земли под строительство гостиничных комплексов.

«Для развития туризма важно обеспечить создание необходимой инфраструктуры, в первую очередь дорог. В этом году как раз начато строительство четырехполосной дороги к базам отдыха и будущим гостиничным комплексам, а далее – двухполосной до паромного комплекса «Курык», – сказала «Курсиву» и. о. руководителя областного управления инвестиций и развития туризма Гульсим Жариева.

Общий объем финансирования строительства этих дорог составляет 27 млрд тенге. По инициативе турецкого инвестора на территории Актау сейчас идет строительство гостиничного комплекса стоимостью 60,8 млрд тенге. Первую очередь обещают ввести уже в следующем году. Здесь планируется построить бассейны, аквапарки и гольф-зону.

За последние два года в Мангистауской области реализовано более 20 проектов в туристической отрасли за счет средств субъектов предпринимательства, а также инвестиционные проекты. Например, благоустройство набережной, установка пальм

и строительство «Скальной тропы» обошлись инвесторам в 2 млрд тенге. Последний объект стал настоящей достопримечательностью города. Скалы, переливающиеся в темное время суток всеми цветами радуги, захватывающая атмосфера в пещере, множество ступеней в причудливых изгибах камней – все это привлекает ежедневно сотни людей.

«Мангистауская область за счет моря вошла в топ-10 мест для посещения туристов в Казахстане. Поэтому особое внимание мы уделяем развитию прибрежной зоны. Если, к примеру, ранее протяженность благоустроенной набережной была всего чуть больше километра, то теперь она составляет 9 километров. На следующие годы проектом предусмотрено дальнейшее ее благоустройство», – отметила Гульсим Жариева.

Морские перевозки, такие как экскурсионные трамвайчики, которые готовы возить людей и днем, и ночью, показывая город с моря, сейчас пользуются большой популярностью у туристов. Со следующего года их станет больше.

### Не только море

За первое полугодие 2019 года Мангистаускую область посетили свыше 100 тыс. туристов, из них почти 12 тыс. – иностранцы. К 2030 году в Мангистау рассчитывают расширить турпоток до 700 тыс. посетителей. В 2017 году в области было зарегистрировано 78 отелей и гостиниц, в прошлом году – 80, а в нынешнем их уже 88.

«Большинство иностранных туристов – это граждане стран СНГ, но точное количество их мы подсчитать не можем, так как многие приезжают на своих машинах и путешествуют дикарями. На втором и третьем месте по количеству туристов-иностранцев – японцы и европейцы. Среди них лидеры – жители Швейцарии, Германии и Франции», – отмечает Гульсим Жариева.

Если туристов из Казахстана привлекают море и пляжи, то за-

рубежных – живописные места. Помимо этого, в Мангистауской области расположены 362 святых места и свыше 13 тыс. исторических памятников разных эпох.

«Большой потенциал в нашем регионе имеет экологический и этнический туризм. Например, ежегодно в регион приезжают свыше 50 тыс. паломников со всего света, и их число постоянно растет», – отметила г-жа Жариева.

Это связывают, прежде всего, с доступностью святых мест и строительством дорожной инфраструктуры. К примеру, дорога к подземной мечети Бекет-Ата – «Ата жолы» уже практически заасфальтирована. Раньше это была гравийная дорога.

«Модернизация проходила на участке дороги протяженностью 51 километр. Работы начались два года назад, и к концу этого года они будут закончены. Общая стоимость проекта составила более 5 млрд тенге. Эти средства были выделены из республиканского и местного бюджетов», – рассказал «Курсиву» руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Болат Ережепов.

### Новый подход

Одной из основных проблем на территории наиболее посещаемых туристами природных и исторических памятников остается мусор. Ее не решают даже постоянные экологические акции с участием волонтеров. В регионе к урегулированию этого вопроса подошли иначе и решили перенять опыт Германии. В этой стране стали популярны бесплатные экскурсии в обмен на уборку посещаемых мест.

«Мы готовим проект, по которому будут предлагаться бесплатные экскурсии с включением экологической акции. Конечно, те, кто будет платить, вольны выбирать – убираться там или нет. Остальным, я считаю, будет интересно – сегодня в одно место съездил бесплатно и там убрал мусор, завтра – в другое», – поделилась с «Курсивом» руководитель ТОО «Турист» Евгения Слюсарева.

## ОБЩЕСТВО

# Обман по собственному желанию

## Города Казахстана захлестнула новая волна интернет-мошенничества

Пока специалисты выявляют схемы, по которым воры обманывают казахстанцев в виртуальном мире, число подобных преступлений неуклонно растет. Теперь мошенники переключились на банковские счета и карточки своих жертв.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ,  
Усть-Каменогорск

### Такая статистика

Согласно данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК, с каждым годом увеличивается число фактов интернет-мошенничества.

Так, в 2018 году в Казахстане было зарегистрировано 263,1 тыс. преступлений, из них почти 29,3 тыс. случаев – из разряда мошенничества. Интересный факт: согласно данным того же источника, в целом общее количество преступлений снизилось на 7,9% по сравнению с предыдущим годом, а вот количество фактов мошенничества выросло на 6,6%.

Жертвами интернет-мошенников чаще всего становятся жители городов. Так, в 2018 году больше всего таких случаев – 7515 – зарегистрировано в Алматы, 4263 факта – в Нур-Султане, в Шымкенте – 2346 факта, в Алматинской и Карагандинской областях – 2016 и 1989 случаев соответственно.

### Бесплатный сыр

Специалисты прогнозируют дальнейший рост числа фактов обмана граждан, выявляя новые



Коллаж: Вадим Квятковский

схемы интернет-мошенничества. Если раньше жертвы обмана попадались на покупке каких-либо вещей, перечислив предоплату или сообщив личную информацию мошеннику, тем самым предоставив все необходимые данные для того, чтобы преступник мог или просто присвоить деньги, или перечислить имеющиеся средства себе на карту, то сейчас способы воровства денег усложнились.

Эксперты предполагают, что в скором времени одним из са-

мых «популярных» видов станет схема обмана жертв, которым за небольшое вознаграждение предлагают помощь в списании долгов по банковским кредитам и микрозаймам. Подобные объявления заполнили соцсети.

Специалисты Национального банка Казахстана предупреждают: не стоит верить таким объявлениям – получив деньги, мошенники скроются.

Похожие случаи уже произошли в Восточном Казахстане.

На днях житель Семей оформил на полмиллиона три онлайн-кредита на свою сожительницу, воспользовавшись ее документами и номером банковской карты. В Курчумском районе женщина смогла взять несколько онлайн-кредитов почти на 500 тыс. тенге. Жертвами ее махинаций стали жители района. В городе Аягозе мошенница оформила сразу 10 онлайн-займов более чем на 600 тыс. тенге. Для этого ей было достаточно иметь на

руках фото удостоверения личности и данные карты жертвы.

Не устояла перед соблазнами легких денег и сотрудница одного из БВУ.

«Как было установлено в ходе оперативно-разыскных мероприятий, 27-летняя менеджер по банковским картам, используя доступ к базе данных банковских карт клиентов, привязывала свой абонентский номер к банковским счетам, а после, используя онлайн-банкинг, похищала день-

ги», – рассказали в департаменте полиции ВКО.

Нанесенный ущерб составил 1,6 млн тенге.

### На любой вкус

«Способов мошенничества сегодня множество. В прошлом году, например, финансовые виртуальные воры под прикрытием посреднических фирм предлагали казахстанцам оформить кредит в банке и передать этим фирмам часть полученных средств. Взамен они обещали погасить задолженность перед банком вместо заемщиков. Итог у этих историй был печальный – мошенники исчезали с полученными деньгами», – рассказали в Национальном банке Казахстана.

Быть более бдительными и не делиться личной информацией, в том числе и о банковских картах, ПИН- и СМС-кодах, настоятельно рекомендуют и в полиции. Если что-тостораживает, необходимо немедленно обратиться либо в банк, либо в департамент полиции.

«Главная проблема наших граждан в их финансовой неграмотности и доверчивости. Возникновению данных ситуаций способствует еще и уровень жизни, когда люди, набрав кредитов, пытаются сэкономить. Поймать мошенников невероятно сложно: они могут работать по поддельному IP-адресу, пользоваться «одноразовой» симкой. Зачастую интернет-сделки оформляются в виде гражданско-правовых. В этом случае трудно назвать сделку мошенничеством. И тем более это доказать», – рассказал «Курсиву» редактор агентства правовой информации и журналистских расследований «Витязь» Алексей Божков.

# Плата за искусство

Ежемесячно в суд подается свыше 10 исков о нарушении авторских прав на песни

Соблюдение предпринимателями закона об авторских и смежных правах и практика заключения договоров с обществами по защите интересов авторов и исполнителей обсуждалась за круглым столом в специализированном межрайонном экономическом суде Шымкента. Как было отмечено, теперь нарушители закона подвергаются уголовному преследованию и возмещают ущерб в размере от 100 до 15 тыс. МРП.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

По словам участников мероприятия, в суды ежемесячно подается около полутора десятков исковых заявлений в отношении нарушителей закона об авторском праве. Сумма возмещения может варьироваться от 250 тыс. до почти 38 млн тенге.

### Потерянные авторы

Закон об авторских и смежных правах четко регламентирует суммы отчислений, которые образуются из авторского вознаграждения. 70% оплачивается авторам, а 30% идет на внутренние нужды организации защитников прав авторов-исполнителей. Они включают в себя зарплату, административные расходы, командировочные.

«Наши инспекторы работают не только по Шымкенту и области. Судебные иски рассматривались в Павлодаре, Костанаяе, Таразе. Но держать много работников не позволяют доходы. На город и область только два инспектора. Помимо экспертов в РОО работают 15 человек», – рассказал генеральный директор РОО «Исполнители казахских песен» и РОО «Союз авторов песен» Нурбек Енжанов.

По его словам, у двух РОО три основные сферы деятельности: контроль за соблюдением закона об авторских и смежных правах в общественных местах, при осуществлении теле- и радиотрансляций и работе с импортерами.

«На данный момент заключены договоры с 457 исполнителями казахских песен и 570 авторами. Также подписаны соответствующие документы с двумя десятками крупных и мелких производителей фонограмм. У нас есть договоры с Украиной, Польшей, Бразилией. С обществами других стран переговоры идут. Предприниматели, которые заключили с нами договор (в среднем ежемесячная оплата составляет 5–7 тыс. тенге. – «Курсив»), каждый квартал сдают отчеты о том, какая музыка использовалась в кафе, барах. По этим сведениям мы отправляем деньги исполнителям и авторам», – пояснил руководитель РОО.

На вопрос «Курсива» о том, как выплачивается вознаграждение авторам-исполнителям, с которыми нет договора, Нурбек Енжанов ответил, что подведомственные РОО организации аккредитованы в Минюсте на получение авторского вознаграждения и при наличии данных об исполнении произведений того или иного автора ищут автора-исполнителя для вручения ему денег. К слову, на сайте Союза авторов песен в списке разыскиваемых авторов и композиторов 1047 фамилий. В их числе довольно известные – Тимати, Юрий Шевчук, Юрий Визбор, Михаил Танич.

### Нежданный гость

По словам участников мероприятия, механизм выявления нарушений авторского законодательства несложен. Эксперт заходит в кафе как обычный посетитель. Если выявляет нарушение, то снимает на видеокамеру исполнение музыкальных произведений, делает предупреждение и оставляет уведомление о необходимости заключить дого-



Коллаж: Вадим Квятковский

вор с авторским обществом. Если предложение не найдено, тогда пишется заявление в суд.

Как считает юрист палаты юридических консультантов Adilet group Даулет Камытбеков, нередко нарушение авторских прав происходит ввиду элементарного незнания предпринимателями законов. Однако в большинстве дел, в которых он участвовал, заключались мировые соглашения. Нарушитель законодательства добровольно погашал сумму ущерба и заключал договор с организацией по охране авторских прав. При этом суммы исков были от 1,5 млн до 8 млн тенге.

По мнению представителя авторского общества Нурбека Енжанова, необходимо менять сознание людей и подходы уполномоченных лиц к работе. «У нас 700 кафе-баров, и только около 20 владельцев сами пришли заключать договоры. Остальные – только через суд. МВД должно работать, а оно не работает. Мы пишем заявления, определяем ущерб, но полиция дело прекращает. Так, в Абайском суде Шымкента пять дел лежат, в Ленгере одно дело лежит. И так происходит до вмешательства прокуратуры, которая возвра-

щает дела в полицию. В месяц 10–15 дел отправляем в суд. В полицию писать заявления бесполезно. Ответа не дают», – посетовал эксперт.

Однако мало выявить нарушение и выиграть дело. Проблема еще и взыскать деньги. «В Алматы в 2009 году ресторанный комплекс «Барбамбия Кергуду» был оштрафован на 700 МРП. Деньги взыскиваются до сих пор. Ответчик оплачивает лишь по 5–10 тыс. тенге. Владелица комплекса вышла на пенсию и показывает доходы только с пенсионных денег», – привел пример руководитель РОО.

### Нуждается в доработке

По мнению председателя палаты юридических консультантов Adilet group Ильясбека Жунусова, отдельные положения закона нуждаются в уточнении и доработке.

Во-первых, по его мнению, сейчас фактически идет двойное взыскание за один и тот же вид деятельности. «Субъект предпринимательства, установив-

ший у себя либо телевизор, либо иные устройства, которыми в публичном формате могут пользоваться и другие лица, должен осуществлять какие-то платежи.

Но в то же время телевидение, заключая договор с обществами по защите прав авторов, оплачивает авторское вознаграждение», – пояснил собеседник.

Во-вторых, по мнению г-на Жунусова, необходим централизованный учет субъектов, которые могут защищать права авторов и их смежников.

В-третьих, при подаче искового заявления необходимо, чтобы суды узнавали права и полномочия лиц, которые подают заявления. «Не всегда можно быть уверенным, что общественное объединение является правообладателем произведений исполнителя, автора или смежника. Я говорю о регистрации авторских прав на каждое произведение. Субъектов, которые защищают права авторов и смежников, много. Друг другу они информацию не предоставляют, но каждый из них имеет право подавать исковое заявление. Таким образом можно несколько раз подать заявление. В Алматы есть такие прецеденты», – резюмирует г-н Жунусов.

# Не каждый умеет петь

В Министерстве культуры решили повысить уровень казахстанских исполнителей. Законопроект с новыми поправками опубликован для публичного обсуждения на официальном сайте электронного правительства РК.

Марина ГРЕБЕНЮК

Изменения планируется внести в законодательство по вопросам культуры, в частности в пункт 5 статьи 9.1 «Порядок организации проведения зрелищных культурно-массовых мероприятий». Здесь речь идет о том, что организаторы до начала мероприятия должны будут информировать зрителя об использовании фонограмм исполнителями музыкальных произведений.

Эта мера призвана, по замыслу авторов поправок, повысить уровень исполнителей музыкальных произведений и качества репертуара, а также урегулировать вопрос использования фонограмм.

Обсуждение закона продлится до 23 октября 2019 года.

Надо полагать, данный вопрос действительно актуален. Еще в 2017 году заслуженный деятель Казахстана, певица и педагог по вокалу Сауле Жанпейсова отметила, что казахстанская эстрада уже пять лет поет под фонограмму, и предложила запретить ее на законодательном уровне. «Например, в Грузии и Узбекистане уже давно запретили. Это просто обман. 80% эстрадных певцов поют под фанеру», – заявила Жанпейсова.

По ее словам, «живьем» сейчас в Казахстане поют немногие, например Роза Рымбаева, Макпал Жунусова и Сара Тыныштыгулова. Тогда как молодые исполнители, по ее мнению, предпочитают фонограмму. «Есть хорошие артисты, голосистые и талантливые. Но вот больше концерты проходят только под фонограмму», – говорила певица.