



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**  
ЧТО БУДЕТ С АЭРОПОРТОМ  
ШЫМКЕНТА?

стр. 3

**ТЕХНОЛОГИИ:**  
ИННОВАЦИИ И КОРПОРАЦИИ

стр. 5

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ВОЗРОДИТСЯ ЛИ РЫНОК ПАЕВЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ

стр. 6

**ЭКСПЕРТИЗА:**  
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ВАШ ДОМ  
НА МАРСЕ

стр. 10

[kursiv.kz](#) [kursivkz](#) [kursivkz](#)

THE WALL STREET JOURNAL.

## Доходы помогают облегчить груз проблем

**Устойчивая корпоративная прибыль снижает опасения по поводу рецессии.****Gunjan BANERJI,**  
THE WALL STREET JOURNAL

Узнав, что падение корпоративной прибыли оказалось не таким уж сильным, инвесторы вздохнули с облегчением и дали новый импульс фондовому рынку.

Хотя прибыль компаний снижается третий квартал подряд, опубликованная в прошлый четверг квартальная отчетность 75% из 342 компаний – участников индекса S&P 500, по данным FactSet, превзошла ожидания. Это даже немного больше 72%, среднего показателя за последние пять лет. Хотя ожидается, что общая прибыль компаний снизится примерно на 2,7% по сравнению с прошлым годом (с 2016 года это наиболее резкое снижение показателя), большинство аналитиков считают, что падение уже достигло дна. Они прогнозируют ускорение роста доходов в следующем году, и эти прогнозы уменьшают опасения по поводу потенциальной рецессии.

«Прибыль... она действительно лучше, чем ожидалось», – говорит Питер Вандерли, портфельный управляющий инвестиционной фирмы ClearBridge Investments, принимающий участие в управлении активами на \$22 млрд. «В результате ни разу не было момента, когда можно было сказать: «Надвигается рецессия, и она уже совсем близко», – отмечает он.

Положительные результаты за III квартал, тем более в свете продолжающегося торгового конфликта между США и Китаем, по мнению некоторых, – это очередное доказательство американской экономической мощи в сравнении с другими странами мира. Но хотя напряженность в отношениях между двумя странами в последнее время несколько ослабла, они так и не достигли окончательного соглашения, из-за чего многие инвесторы опасаются, что уже в ближайшие месяцы ситуация может ухудшиться.

В прошлый четверг эти опасения вновь вышли на передний план, вызвав снижение индекса S&P 500 на 0,3%.

После того как в пятницу был опубликован ежемесячный отчет об уровне занятости в США, инвесторы снова обратили свое внимание на состояние американской экономики. По последним данным, безработица колебалась на 50-летнем минимуме.

После публикации положительных квартальных результатов такие компании, как Intel Corp., Johnson & Johnson и United Technologies Corp., пересмотрели свои прогнозы на год в сторону повышения. Компания Intel зафиксировала рекордные квартальные доходы, что уменьшило опасения по поводу снижения спроса на ее продукты. Также Johnson & Johnson сообщила о росте продаж таких потребительских товаров, как бинты Band-Aid и Tylenol. Еще одна компания, United Technologies, тоже ожидает роста продаж.

&gt; стр. 4

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 4 2019

## Примирение через параллельность

**Национальный банк намерен перестроить систему кредитных бюро, внедрив двухуровневую концепцию курирования информации о заемщиках на рынке. Если этот проект удастся воплотить в жизнь, то один из конфликтов интересов внутри регулятора будет исчерпан.****Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Как стало известно «Курсиву», вопрос о создании новой, двухуровневой системы кредитных бюро уже дважды обсуждался участниками рынка на площадке Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). «Первый уровень – это эталонная база, где будет храниться вся актуальная информация. Вто-

рой уровень – это частные кредитные бюро, которые будут работать с потребителями информации. Пока эта конфигурация еще обсуждается», – сообщила председатель совета АФК Елена Бахмутова.

Предполагается, что функцию крупнейшего накопителя информации, содержащего в себе эталонную базу данных кредитных историй казахстанцев, будет выполнять Государственное кредитное бюро (ГКБ, 100%-ная «дочка» Нацбанка). «Все поставщики отправляют информацию, а шлюз ее распределяет. Частные кредитные бюро работают только с рынком, а ГКБ работает только для Нацбанка», – поясняет гендиректор Первого кредитного бюро (ПКБ) Руслан Омаров.

После глобального экономического кризиса 2009 года двухуровневая система была внедрена

в Евросоюзе. Центробанк и регуляторы ЕС работают только с кредитным реестром, аналогом казахстанского ГКБ. «Два уровня функционируют одновременно, но занимаются разными аспектами рынка. Первый – это кредитные реестры, второй – частные кредитные бюро. Реестры сосредоточиваются на крупных рисках и передают соответствующую информацию регуляторам. Этой информацией пользуются только департаменты надзорных органов для совершенствования пруденциального регулирования», – объясняет работу системы советник по управлению рисками Международной финансовой корпорации (IFC) Оскар Мадедду.

&gt; стр. 6

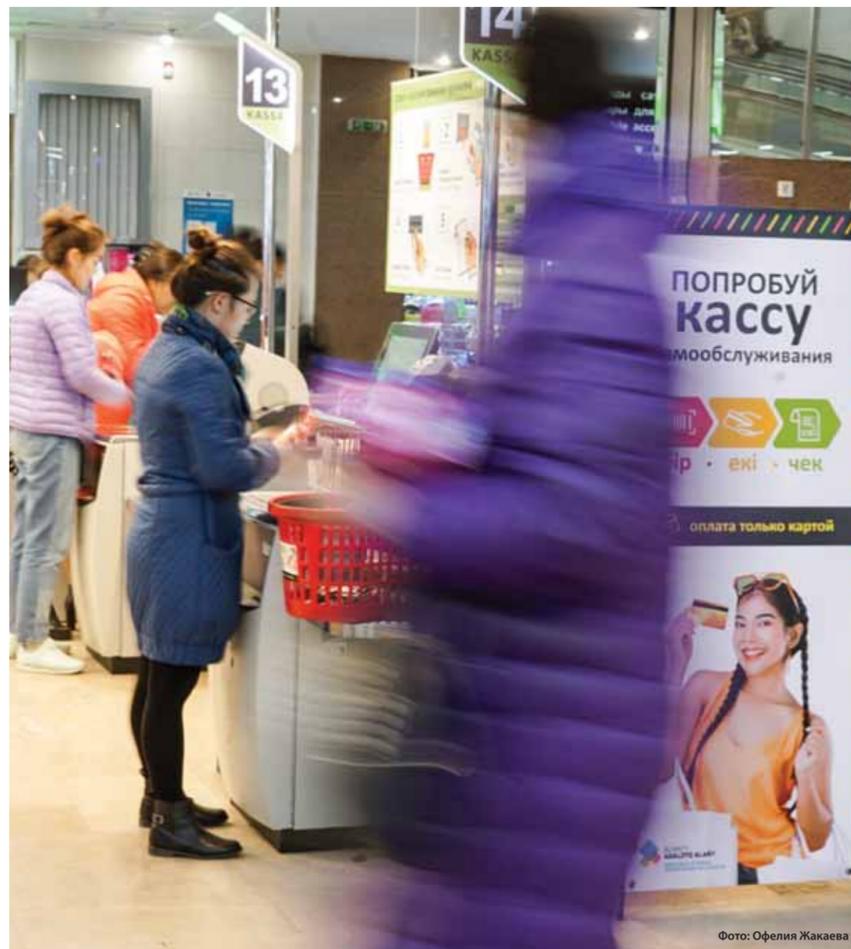


Фото: Офелия Жакаева

## Покупателей пригласили за кассы

**С чем столкнулись казахстанские торговые сети, внедряя технологию self-checkout, или кассы самообслуживания.****Георгий КОВАЛЕВ**

Две торговые сети, «Дастархан» и Small, внедрили экспериментальные кассы самообслуживания. Еще одна сеть, Magnim, заявила о планах запуска этой технологии уже в текущем месяце.

Кассы самообслуживания, или self-checkout, – технология кассового контроля, которая позволяет покупателю сформировать чек и оплатить товар самостоятельно, без посредника-кассира. Алгоритм действий простой: покупатель подносит каждую покупку к сканеру штрих-кода, после чего оплачивает итоговый счет через терминал с помощью банковской карты. «Курсив» изучил плюсы и минусы новой технологии для Казахстана, учитывая особенности отечественного ритейла.

&gt; стр. 9

## Как снизить влияние импорта на мебельный рынок

**Отмена «условного выпуска» мебели зарубежного производства как заградительная мера против недобросовестных импортеров – один из способов поддержки отечественных мебельщиков, который рассматривается правительством РК. Но только этого мало, говорят представители отрасли.****Дмитрий ПОКИДАЕВ**

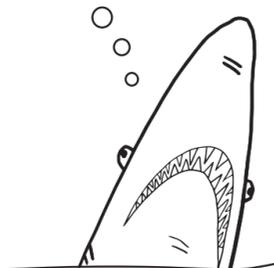
Казахстанская мебель в розничном сегменте внутреннего рынка занимает 30%, в денежном выражении это около \$100 млн в год. Остальные 70% (более \$250 млн) делят между собой в основном производители из России, Беларуси, Китая, Италии и Турции – таковы данные Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности РК на конец 2018 года.

**Иностранные поставки по-честному**

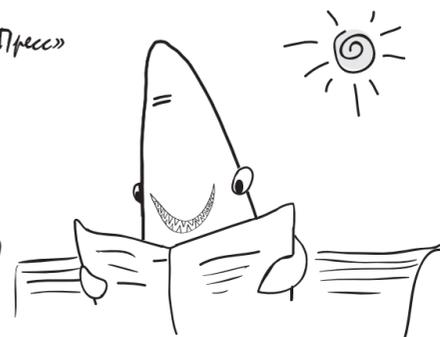
В Казахстане официально зарегистрировано 1200 предприятий по выпуску мебели. И если защиты от экспансии от российских и белорусских производителей они у властей потребовать не могут, то настаивать на отмене механизмов, которые потворствуют недобросовестным перекупщикам иностранной мебели, вправе. Речь идет о дилерах, которые поставляют на рынок произведенную за рубежом мебель без сертификатов соответствия – они используют механизм «условного выпуска», когда товар фактически продается под честное слово продавца предоставить документацию постфактум. Этим лазейкой большей частью пользуются не российские и белорусские конкуренты отечественных мебельщиков, а казахстанские фирмы-перекупщики. По словам президента Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Казахстана Каната Ибраева, правительство РК собирает возможность «условного выпуска» прикрыть.

&gt; стр. 3

# КУРСИВ



стоимость подписки «Эврика Пресс»

15138 *коричня*  
1 мес ₸ 585 | 3 мес ₸ 1755 | 6 мес ₸ 3510 | 12 мес ₸ 702065138 *физлица*  
1 мес ₸ 410 | 3 мес ₸ 1230 | 6 мес ₸ 2460 | 12 мес ₸ 4920Подробнее по тел.: +7 (727) 375-12-65, +7 (727) 390-87-23  
Также газету можно приобрести в розничных сетях и у частных распространителей.

# Без конкретики

## Главы правительств стран ШОС в очередной раз заговорили о необходимости расчетов в нацвалютах

2 ноября в Ташкенте прошло заседание совета глав правительств стран ШОС (Шанхайская организация сотрудничества). На нем была утверждена новая программа экономического взаимодействия до 2035 года, а также принят целый ряд документов. Всего на встрече в Узбекистане было подписано 14 соглашений.

Павел НОСАЧЁВ

Еще 15 лет

Действующая сегодня стратегия экономического сотрудничества стран – участниц ШОС была разработана еще в начале 2000-х, когда организация только создавалась. Программа была рассчитана до 2020 года и уже подходит к своему завершению. Новый проект на 15 лет, по словам генерального секретаря ШОС Владимира Норова, разработан «с учетом требований современности и нового формата деятельности объединения».

Внедрение программы будет проходить поэтапно. До 2025 года страны ШОС намерены разработать и начать реализацию проектов с применением инно-



Фото: Shutterstock/Dana.S

вационных и зеленых технологий. «До 2030 года планируется разработать общие правила в области торговли и инвестиций, а также продвижения сферы услуг и интернет-коммерции», – заявил генсек ШОС. На заключительном этапе страны нацелились повысить конкурентоспособность и обеспечить цифровое обновление экономик, а также создать условия для свободного передвижения товаров, капитала и услуг.

Платите своими

В очередной раз на саммите ШОС был поднят вопрос о переходе на расчеты в национальных валютах между странами – участницами организации. Премьер-министр Киргизии Мухаммедкалый Абылгазиев в своем выступлении заявил: «Необходимо активизировать вопрос создания банка ШОС и

фонда развития. Необходимо обеспечить переход расчетов в национальных валютах для снижения рисков при мировых финансовых кризисах».

Отметим, что данная тема на саммитах ШОС звучит регулярно. Год назад на аналогичной встрече в Душанбе председатель правительства России Дмитрий Медведев заявлял о важности расчетов в национальных валютах и говорил о поддержке данной инициативы. В Ташкенте российский премьер в очередной раз озвучил необходимость таких изменений и пригласил обсудить этот вопрос в Москве. «Хорошая инициатива, ее нужно проработать. Приглашаем финансистов, банковских экспертов ШОС принять участие в круглом столе, который пройдет в начале следующего года в Москве. Рассчитываем, что там будут конкретные результаты, кото-

рые позволят нам использовать эти современные и актуальные в нынешних торговых условиях средства расчетов», – заявил на встрече Дмитрий Медведев.

В продолжение темы глава правительства Казахстана Аскар Мамин призвал своих коллег разработать дорожную карту по увеличению доли национальных валют во взаимных расчетах.

До Китая на перекладных

На совете ШОС особое внимание было уделено транспортным коммуникациям между странами объединения. Сегодня, по словам участников встречи, есть целый ряд препятствий, которые мешают полноценному развитию товарно-экономических отношений в регионе. По итогам работы была принята концепция взаимодействия железнодорожных администраций государств

– членов ШОС. Документ предполагает развитие инфраструктуры для более эффективного использования транзитных возможностей, увеличения грузопотока и роста товарооборота.

«Мы планируем создавать новые маршруты. Недавно мы приняли решение о финансировании строительства новой платной автомагистрали Москва – Казань в рамках проекта международного транспортного коридора из Европы до Западного Китая. Работы начнутся в следующем году», – рассказал о планах российского правительства Дмитрий Медведев.

Казахстанский премьер Аскар Мамин в свою очередь обратил внимание на необходимость модернизации автотранспортного сообщения. Он предложил ускорить внедрение автоматизированной системы выдачи бланков разрешений для автоперевозок грузов и утвердить совместную программу развития автомобильных дорог государств – членов ШОС.

Продолжая транспортную тему, премьер-министр Киргизии Мухаммедкалый Абылгазиев предложил соседям сосотрудничать в создании логистического комплекса на границе Киргизии с Китаем на территории свободной экономической зоны «Нарын». «Данный проект, оснащенный комплексной

инфраструктурой и развитой логистической системой контрольно-пропускного пункта, будет направлен на развитие транзитного потенциала и торгово-экономического межрегионального сотрудничества государств – членов ШОС. Реализация проекта позволит всем странам получить экономическую и коммерческую выгоду», – заявил премьер Кыргызстана.

С каждым по отдельности

Оценивая итоги сессии ШОС в Ташкенте, профессор Европейского университета в Санкт-Петербурге, доктор политических наук Григорий Голосов в разговоре с «Курсивом» отметил, что договоренности, достигнутые участниками саммита, не будут конкретизироваться. «Это связано с тем, что Китай, который является главным арбитром организации, не заинтересован устанавливать в рамках ШОС слишком обременяющие правила игры. Китаю выгоднее договориться с каждой страной по отдельности. Что касается выгод, то Россия, например, скорее получит политические, чем экономические баллы. А вот Казахстан и Узбекистан вряд ли смогут о чем-то договориться с Китаем при содействии ШОС, если на двустороннем уровне им этого не удалось».

# Аида Балаева: решение судов администрация президента отменить не может

Какими проблемами занимается созданный 100 дней назад отдел по контролю за рассмотрением обращений администрации президента РК.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Аида Балаева, глава созданного при администрации президента РК отдела по контролю за рассмотрением обращений, готовится к поездке по Казахстану – будет принимать людей на местах. Она рассказала «Курсиву» о том, чем занимается новый отдел администрации президента Токаева в повседневном режиме.

– Аида Галымовна, с чего начинается стандартный день помощника президента страны: с чашки кофе или сразу с ознакомления с большим количеством обращений в адрес главы государства?

– Как это ни странно, но с пожелания доброго утра моим подписчикам на Facebook. Этой традиции уже скоро будет пять лет. Как сейчас помню, в один из январских дней 2015 года на своей странице опубликовала простую открытку «С добрым утром!». Очень удивили живые отклики и искренние слова благодарности моих друзей. С этого дня решила делать это ежедневно, даже если кому-то и не нравится. Всегда руководствуюсь принципом: делать добро нужно, начиная с себя, даже если это будет доброе слово!

– Сколько различных жалоб ежедневно поступает в администрацию президента – десятки или все-таки сотни?

– Статистика поступающих в администрацию президента

обращений демонстрирует стабильно высокие показатели. В среднем сотрудниками отдела регистрируется 250–300 обращений ежедневно. И это не считая заявлений, поступающих в дни приема граждан.

– А каким образом можно попасть на прием?

– Любому гражданину может позвонить в общественную приемную по телефону 74-17-96 и зарегистрироваться на свободное время в ближайший прием. Единственное условие: гражданину необходимо указать свое имя и контактные данные, а также характер вопроса, чтобы в случае необходимости мы могли пригласить на встречу представителей заинтересованных государственных органов.

– Какой из регионов является самым активным, если судить по количеству обращений?

– В администрацию президента поступают обращения граждан со всех регионов страны. Вместе с тем наряду с нашими мегаполисами традиционными лидерами являются Алматинская и Туркестанская области. Объективно это объясняется количеством жителей, проживающих в регионах.

– Предполагаю, что граждан нашей страны больше всего волнует социальная сфера, но в настоящий момент социальным вопросам государство уделяет очень большое внимание. Насколько это оправданно?

– Прежде всего хочу напомнить, что Основной закон страны закрепляет принципы социально ориентированного государства. Поэтому с первых лет независимости вопросы социальной поли-

тики получали особое внимание государства. В последние годы явно ощущается усиление данной тенденции. Во многом это реакция на кризисные явления в мировой экономике, которые так или иначе влияют и на нашу страну. В таких условиях на первый план выходит обеспечение социальной поддержки наиболее уязвимых групп населения, которые первыми ощущают на себе все изменения в экономической сфере.

– Не получится ли так, что из-за значительного увеличения социальной поддержки в обществе усилятся иждивенческие настроения?

– Понимаю, о чем вы говорите. В любой стране мира социальные пособия – это поддержание минимального уровня жизни нуждающихся граждан. Большинство людей всегда будут стремиться к укреплению своего социального статуса. Это заложено в нас самой природой. Поэтому сидеть на пособиях всю жизнь – это скорее распространенный стереотип, навеянный мифами о беззаботной жизни в некоторых зарубежных странах, чем практика реальной жизни. Ведь получатели пособий за рубежом в большинстве своем эмигранты, то есть люди, которые не смогли адаптироваться в социуме. Возможно, у кого-то это вызовет скепсис, но я полагаю, что у нас созданы все условия, чтобы каждый желающий мог реализовать свой потенциал. Главная проблема, на мой взгляд, связана со слабой разъяснительной работой государственных органов в этом направлении. Поэтому люди зачастую просто не знают, какими программами воспользоваться. Ведь возможность получить



Фото: Сергей Монко

новую квалификацию, трудоустроиться или создать свой малый бизнес открывает гораздо больше перспектив, чем получение тех или иных пособий.

– А что, по вашим наблюдениям, больше всего беспокоит казахстанских предпринимателей среднего и малого бизнеса?

– Предприниматели – это такие же граждане страны, поэтому они используют свои права на обращение в администрацию президента как граждане либо от имени юридических лиц, которых они представляют. В любом случае поступившее обращение будет рассматриваться

в соответствии с установленным регламентом. Спектр вопросов, поднимаемых бизнесом, как и по любому другому направлению, достаточно широк. Но среди наиболее часто встречающихся – недовольство решениями судов, земельные споры, вопросы налогового обложения, поддержки производств и так далее. Здесь хочу подчеркнуть, что комментировать либо отменить решение суда администрация президента не может. Однако все другие вопросы внимательно рассматриваются и практически стопроцентно ставятся на контроль профильных государственных органов.

– И как часто положительно решаются вопросы людей, обратившихся за помощью в администрацию президента?

– Понятие «положительное решение» достаточно условное. Важнее удовлетворить ответом заявителя. Ведь по многим вопросам просто невозможно сделать так, как просит гражданин. Особенно если у него на руках судебные решения всех инстанций, которые он проиграл. Здесь на первый план выходит качество разъяснения. Поэтому с момента создания отдела введена практика контрольных звонков заявителям по наиболее значимым вопросам с целью выяснения, как сам заявитель оценивает полученный ответ. В случае необходимости граждане записываются на личный прием, чтобы еще раз предметно разобраться в ситуации и получить исчерпывающий ответ профильных государственных органов или юриста.

– Бывали ли случаи, когда вам на стол попадали обращения, от которых, как говорится, оторвать брала?

– Таких примеров немало. Ведь каждое обращение внимательно изучается и анализируется. Наиболее распространенный пример – «судьбоносные» изобретения и открытия, с которыми обращаются наши талантливые граждане, несмотря на отсутствие научного обоснования. Сразу вспоминаю один прием, когда гражданин эмоционально рассказывал об изобретенной им формуле успеха. На утонувший вопрос, как эта формула помогла лично вам, он задал не менее резонный встречный вопрос: «а при чем здесь я?» Получился живой анекдот.

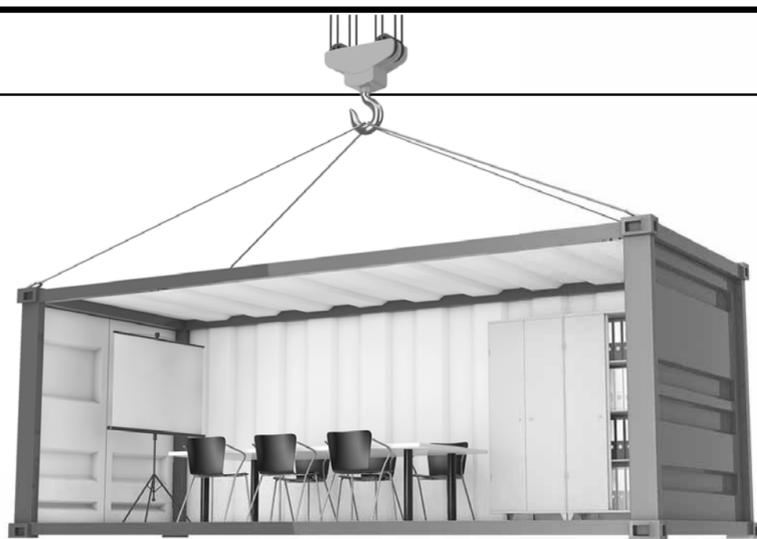


Фото: Shutterstock/doom

## Как снизить влияние импорта на мебельный рынок

&gt; стр. 1

«Правительство идет нам навстречу в очень важном вопросе недобросовестной конкуренции со стороны импортной мебели, которая зачастую не отвечает требованиям качества, – утверждает Ибраев. – Сейчас импортная мебель ввозится без сертификатов, подтверждающих ее безопасность, но с условием, что импортер в дальнейшем их предоставит. Однако на практике такая отсрочка дает возможность завозить в Казахстан небезопасную дешевую мебель. Мы предложили включить мебель в перечень продукции, в отношении которой «условный выпуск не допускается, и в ближайшее время эта проблема должна быть решена».

Прежде чем наводить порядок с иностранными поставками, казахстанские мебельщики совместно с кабинетом ударили по перекупщикам в сфере госзакупок. Теперь госорганы могут закупать мебель отечественного производства только у компаний, имеющих собственную производственную базу и прошедших предварительный квалификационный отбор. Эта схема начала работать с 1 июля 2019 года и должна решить проблему наклеенных на импортную мебель лейблов made in Kazakhstan, считает вице-президент отраслевой ассоциации Игорь Проценко. Результатом применения новых правил должен стать рост объемов настоящей казахстанской мебели в госзакупках с нынешних 25% до как минимум 75%.

### Сбыт через ЖССБ

Главный источник дохода мебельных производств – розничный рынок, для охвата более заметной части которого отечественным бизнесменам нужен оборотный капитал.

Тут предпринимательское сообщество видит несколько вариантов – от прямой финансовой помощи государства в виде льготных кредитов на оборотку до помощи опосредованной, через продажу мебели обычным потребителям в рамках жилищных госпрограмм. С последним предложением на V ежегодной конференции предпринимателей Алматы выступил директор палаты предпринимателей южной столицы Нариман Абылшаиков. «Для дальнейшей работы по развитию мебельной отрасли предлагаем проведение работы с застройщиками ЖССБ для включения отечественной мебели в минимальном объеме мебелировки квартиры и включения их в стоимость квадратного метра от застройщика», – сказал он. Аналогичный механизм предложено внедрить в рамках программы «7-20-25» при продажах нового жилья для молодых семей. В самой Ассоциации предпринимателей мебельной и деревообрабатывающей промышленности признают, что реализовать такое предложение будет сложно, ибо стоимость мебелированной квартиры неизбежно вырастет. А значит, возникает конфликт с основным посылом госпрограмм по увеличению доступности жилья.

### Дайте собственную ДСП

Еще одна надежда отечественных мебельщиков – Программа развития экономики простых вещей. В настоящее время в рамках этой программы одобрение на льготное кредитование для модернизации и расширения производства получили всего 15 мебельных предприятий на общую сумму 1 млрд тенге. На рассмотрении в банках находится еще девять проектов на общую сумму 6,2 млрд тенге. По мнению Каната Ибраева, этот объем поддержки не решит главную проблему мебельного бизнеса – недоступность оборотных средств и высокую закредитованность. Глава отраслевой ассоциации констатирует: многие мебельные предприятия страны уже полностью выполнили инвестиционную программу и закупили необходимое оборудование, поэтому им нужны не столько кредиты, сколько займы на пополнение оборотных средств или на рефинансирование действующих кредитов.

Существует еще одна чисто техническая проблема – с сырьем. В стране просто нет необходимых для отрасли объемов производства ДСП (древесно-стружечных плит) и ДВП (древесноволокнистых плит). Закупать их приходится за рубежом, и последующая транспортировка увеличивает стоимость конечной продукции. Поэтому мебельщики полагают, что льготы для запуска полноценного производства такого сырья в Казахстане дадут для отрасли не меньший эффект, чем прямые денежные вливания в предприятия по выпуску мебели.

## Что будет с аэропортом Шымкента?

### Авиакомпания SCAT начала строительство нового пассажирского терминала аэропорта Шымкента.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Сергей ПАВЛЕНКО

Новый терминал появится на месте долгостроя: несколько лет рядом со зданиями шымкентского аэропорта возвышался бетонный каркас – свидетельство предыдущей попытки возвести строение аналогичного назначения. Бетонный остов снесли, и на его месте начались работы – сейчас на стройплощадке задействованы около сотни рабочих, уже произведено бетонирование фундамента и закладка подвальных помещений на глубине до 16 метров. Ввести в строй новый терминал аэропорта Шымкента собираются во втором полугодии 2020 года.

### Все пассажиры и авиакомпании – к нам

Новый терминал шымкентского аэропорта строится за счет авиакомпании SCAT, объем инвестиций, о котором идет речь, – 16-17 млрд тенге. Эта цифра появилась на этапе подписания меморандума между городским акимом и руководством авиакомпании о строительстве нового терминала аэропорта Шымкента, в SCAT ее не стали ни опровергать, ни подтверждать.

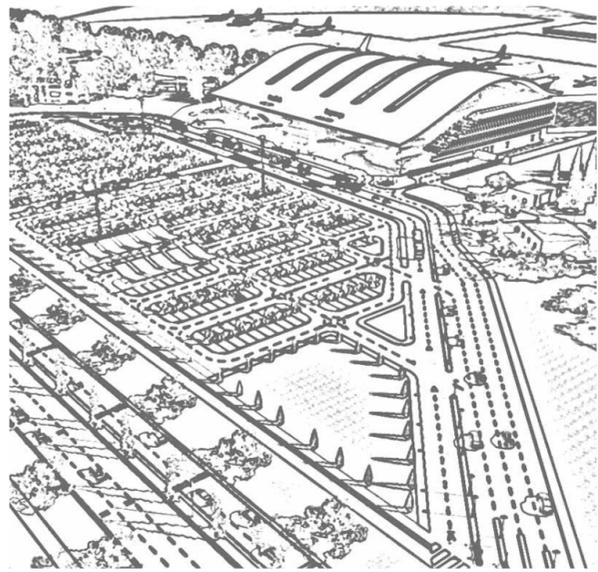
Пассажирский терминал площадью 35 тыс. кв. м будет четырехэтажным, предусмотрена установка четырех телескопических трапов. Новый терминал сможет обслуживать до 16 воздушных судов одновременно, его пропускная способность – 2 тыс. пассажиров в час. Предполагается, что ввод нового терминала аэропорта Шымкента позволит увеличить пассажиропоток более чем в четыре раза, с текущих 800 тыс. до 3,5 млн пассажиров в год.

В SCAT рассчитывают на значительный рост пассажиропотока, несмотря на конкурентов по соседству: в 130 км находится аэропорт Ташкента им. Ислама Каримова, где после запуска двух новых терминалов пассажиропоток уже достиг 3,2 млн пассажиров в год, и еще один аэропорт строится в Туркестане. «Нашей компанией уже запланировано открытие из Шымкента

16 международных и 12 внутренних направлений. Мы планируем связать юг Казахстана с Российской Федерацией, странами Балтии, Украиной, Кавказом, Европейским союзом, Китаем, Индией, Саудовской Аравией, Египтом, Турцией, Таиландом и Израилем. Мы также рассчитываем на транзитные потоки из соседних государств», – сообщила руководитель отдела по связям с общественностью авиакомпании SCAT Виктория Старожилова. Она добавила, что вместе с увеличением мощности аэропорта появляется возможность снизить цены на предоставляемые услуги и аэропортовые сборы, что отразится и на стоимости авиаперевозок. «Авиакомпания

частной авиакомпании страны оставаться конкурентоспособной даже в случае проведения агрессивной ценовой политики со стороны ведущих бюджетных авиаперевозчиков из-за рубежа.

У авиаперевозчика с шымкентской пропиской есть и другие планы относительно дальнейшего развития аэропорта третьего по величине города Казахстана. Помимо возведения комплекса объектов, включающих инженерно-авиационную базу, авиационный центр, хэндинг (служба по наземному обслуживанию воздушных судов. – «Курсив»), отель и собственный цех бортового питания в авиакомпании SCAT допускают возможность строительства второй взлет-



планирует предоставлять скидки на аэропортовые услуги для новых перевозчиков, открывающих направления в регион до 90%, в целях развития мощнейшего нового авиатранспортного узла», – подчеркнула Старожилова.

### Плюс еще одна взлетная полоса

Авиакомпания SCAT по завершении строительства получит право управлять новым терминалом аэропорта Шымкента. В условиях введения в эксплуатацию воздушных гаваней Казахстана пятой степени свободы воздуха это позволит крупнейшей

но-посадочной полосы с современным покрытием. В настоящее время в Центральноазиатском регионе лишь три аэропорта имеют две и более современные взлетно-посадочные полосы, способные принимать воздушные суда любого типа. Это Алматы (две ВПП, пассажиропоток – 5,7 млн в год), Ашхабад (три ВПП, пассажиропоток – 1,3 млн в год) и Ташкент (две ВПП, пассажиропоток – 3,2 млн в год).

Решение о судьбе пока еще действующего терминала шымкентского аэропорта будет принимать городское руководство, в ведении которого он находится.

## В Казахстане строят «умную» электроэнергетику

Казахстанский оператор по управлению электрическими сетями АО «KEGOC» несколько лет внедряет в свои участки работы элементы SmartGrid. Этот же подход по цифровизации энергоснабжения сейчас подхвачен и местными энергетиками в регионах.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

SmartGrid – «умные сети». Используя ИКТ-технологии, все оборудование таких электросетей взаимодействует друг с другом и образует интеллектуальную систему электроснабжения. Собранный с оборудования информация анализируется искусственным интеллектом, который выдает решения по снижению затрат, увеличению надежности и эффективности энергосистем, координации уровней производства и потребления электроэнергии.

В Казахстане внедрены SmartGrid занимается АО «KEGOC», в его планах – построение активно-адаптивной сети, которая в итоге должна стать ядром интеллектуальной энергосистемы страны. В настоящее время национальный оператор внедряет отдельные элементы будущей инфосистемы – микропроцессорные устройства релейной защиты и автоматики, системы диспетчерского и технологического управле-

ния (SCADA), автоматические системы коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ), управляемые шунтирующие реакторы 500 кВТ, а также фазоповоротные трансформаторы.

Микропроцессоры релейной защиты, в отличие от электро-механических и статических реле, не только позволяют ликвидировать аварийные режимы в сети, но и загодя предупредить центральную систему о возможности их возникновения. Системы SCADA позволяют четко контролировать все процессы, происходящие на объекте энергоснабжения, и принимать корректирующие меры в режиме реального времени. Управляемые шунтирующие реакторы позволяют стабилизировать уровни напряжения в сети, устраняя суточные и сезонные колебания в ней, а также повысить пропускную способность сети. Наконец, фазоповоротные трансформаторы позволяют оптимально распределить нагрузку между маломощными и мощными линиями передач в единой сети, что снижает потери в ней.

### SmartGrid – надежнее и дешевле

Интеллектуальная система управления энергетикой – не просто сумма технических новинок, она подразумевает более широкий функционал, объясняет председатель правления АО «KEGOC» Бакытжан Кажиев. «Интеллектуальная энергосистема позволяет управлять

поведением всех участников отрасли – от уровня генерации электроэнергии до уровней сбыта и потребления; силовые управляемые элементы энергосистемы, которые уже внедрены в стране, – это основа для ее строительства, но необходимо также внедрение цифровых технологий на всех уровнях системы», – говорит он.

Энергетики подчеркивают: заниматься внедрением системы, позволяющей эффективно использовать вырабатываемую в стране электроэнергию, необходимо уже сейчас, несмотря на наблюдающийся ее профицит – рост потребления электроэнергии в прошлом году составил в стране около 6%. По расчетам главы Минэнерго РК Каната Бозумбаева, при аналогичном ежегодном росте к 2030 году покрывать растущий спрос на электроэнергию строительством новых станций уже не удастся.

Введение новых мощностей – не единственный выход. В странах, где SmartGrid активно внедряется (США, Япония), уровень потерь в сети втрое ниже, чем в государствах, которые распределяют ток по старинке – просто по проводам от производителя к потребителю. А исследования компании McKinsey показывают, что общая экономия от цифровизации только отдельных сегментов цепочки добавленной стоимости электроэнергетической отрасли может приводить к сокращению до 45% затрат. То есть SmartGrid не только позволяет экономить

электроэнергию, но и снижать ее стоимость.

Это особенно важно с учетом намерений Казахстана увеличить долю возобновляемых источников энергии до 50% к 2050 году. Стоимость электроэнергии ВИЭ хоть и снижается, но по-прежнему остается выше традиционной генерации, и сокращение транспортировочных затрат почти наполовину будет дополнительным плюсом для зеленой энергетики.

### Как научиться копить электроэнергию

Устранение потерь на линиях – лишь часть решения проблемы эффективного использования вырабатываемой в стране электроэнергии. Глава правления KEGOC убежден, что одним из ключевых элементов энергосистемы будущего являются промышленные системы аккумулирования электроэнергии, которые позволяют самостоятельно генерировать ее как в жилых домах, так и на энергоемких производствах. Пока стоимость даже небольших таких промышленных аккумуляторов бьет по карману: Tesla, к примеру, предлагает свои «домашние» аккумуляторы Powerwall по цене от \$3 тыс. до \$5,5 тыс. в зависимости от емкости (от 7 кВт до 14 кВт), а промышленные Powerpack емкостью в 100 кВт начинаются от \$25 тыс. Но Кажиев убежден, что снижение стоимости этой продукции – вопрос ближайшего времени. «Стоимость

этих накопителей в результате развития технологий постоянно снижается, при этом применяются промышленные систем аккумуляторов электроэнергии даст возможность эффективно регулировать баланс мощности в ЕЭС Казахстана, в том числе резервировать нестабильную генерацию возобновляемых источников энергии, а также при необходимости покрыть часть пиковой нагрузки, что в свою очередь оптимизирует перетоки и снизит потери в сетях», – подчеркивает он.

### РЭКам прописывают укрупнение

Цифровизация национальной сети без проникновения новшеств на региональный уровень не даст должного эффекта, убежден председатель совета директоров Казахстанской электроэнергетической ассоциации Жомарт Кушербаев. Он ставит в пример холдинговое объединение ТОО «Кызылордажарыгы», которое создало в своей структуре отдельную ИТ-компанию. Кызылординские айтишники начали вроде бы с малого – создали единую корпоративную сеть компании, переведя на цифровые платформы ее внутренние сервисы. Экономия за счет принятия оперативных решений привлекла к цифровому сервису и местную распределительную электросетевую компанию, которая в результате уже сейчас оснащена системой автоматизированного учета потребителей, а в дальнейшем

планирует взять на вооружение и те технологические решения, которые внедряются на национальном уровне KEGOC.

Правда, считает Кушербаев, РЭКам для цифровизации «на местах» необходимо укрупняться. «Помимо Кызылординской распределительной электросетевой компании в регионе существуют компании, которые обслуживают крупные предприятия, например космодром «Байконур» и уранодобывающие активы, – говорит Кушербаев. – Понятно, что они решают внутрикорпоративные задачи, которые, мягко говоря, не скоординированы с энергоснабжением региона. И эти компании, разумеется, гораздо эффективнее КРЭК, поскольку объемы транзита крупных промышленных предприятий в два раза превышают тот объем, который потребляется остальными участниками рынка», – отмечает он.

Иными словами, КРЭК с меньшими доходами должен решать гораздо более дорогостоящие задачи, чем ведомственные энергоснабжающие организации, отягощенные на себя основные доходы местного рынка. Решение этой проблемы в Казахстанской электроэнергетической ассоциации видят в законодательной передаче всех сетей региона под начало одной региональной компании, отвечающей за развитие местной сети. Аналогичный процесс должен состояться и в других регионах, чтобы у РЭКов появились средства на цифровизацию.

# Доходы помогают облегчить груз проблем

THE WALL STREET JOURNAL.

&gt; стр. 1

Впрочем, со стороны ряда инвесторов звучат предупреждения о том, что ожидания на 2020 год завышены. Согласно данным FactSet, предполагается, что прибыль в I и II кварталах вырастет на 5,7 и 7,1% соответственно, а результаты последнего квартала текущего года будут относительно ровными.

В этой ситуации все больше компаний свои прогнозы по прибыли понижают. По данным FactSet, в прошлый четверг 43 компании из списка S&P 500 опубликовали негативный прогноз и лишь 17 представили прогноз позитивный.

«По сути, все мы от этого сезона отчетности ничего особенного не ожидали», — говорит Суприя Менон, старший стратег по мультиактивной торговле из Pictet Asset Management. При этом эксперт отмечает, что «проблема заключается в том, что ожидания по прибыли в следующем году все еще слишком завышены».

Нередко компаниям удается превзойти ожидания в отношении прибыли, поскольку они сами управляют такими ожиданиями и изначальная планка может быть очень низкой. Так, результаты за III квартал позволили S&P 500 впервые за три месяца достичь нового рекорда. Индекс, который в 2019 году вырос на 21,2%, в последние недели столкнулся с ограниченным торговым диапазоном, из-за чего в октябре вырос на 2%.

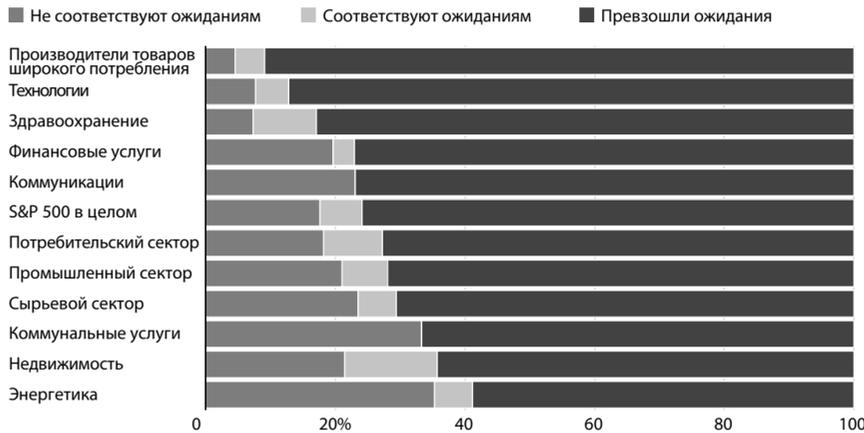
По словам Вандерли, он впечатлен результатами таких крупных банков, как, например, JPMorgan Chase & Co., которые продемонстрировали сильный рост и показали силу американского потребителя, являющегося ключевым драйвером роста. По мнению эксперта, в следующем году доходы корпораций будут расти.

«В течение последних шести-девяти месяцев опасения по поводу рецессии были очень сильны. Однако рост прибыли, безусловно, способствовал тому, чтобы эти страхи поутихли», — говорит Брент Шутте, главный инвестиционный стратег фирмы Northwestern Mutual Wealth Management.

Также ослабить опасения по поводу экономики США помогли опубликованные в прошлую среду данные о росте ВВП страны с июля по сентябрь на годовом уровне в 1,9%. Это медленнее, чем во II квартале, но все равно выше ожиданий экономистов, опрошенных The Wall Street Journal.

В то же время очевидно, что укрепление американского доллара, замедление экономического роста в мире и торговый конфликт США и Китая оказывают серьезное давление на компании, и прежде всего на те

Акции компаний из списка S&P 500, которые превосходили ожидания, соответствуют им или, наоборот, нет (по секторам, III квартал 2019 года)



Прибыль компаний из списка S&P 500 за III квартал 2019 года (доля бизнеса в США\*)



\*Применяется к компаниям, которые свыше 50% своих доходов или прибыли получают благодаря США, в отличие от тех, кто получает в США менее 50% своих доходов или прибыли согласно общим актуальным результатам и оценкам. Примечание: данные за III квартал 2019 года носят предварительный характер; данные Министерства финансов США. Источник: FactSet

Tristan Wyatt/THE WALL STREET JOURNAL

из них, которые в значительной степени зависят от зарубежного бизнеса.

«Компании, которые в большей степени ориентированы на внутренний рынок США, чувствуют себя неплохо», — говорит Ханс Олсен, главный инвестиционный специалист фирмы Fiduciary Trust Co., под управлением которой находятся активы на \$7 млрд. «Тем же, кто ведет бизнес за границей, действительно приходится несладко... По всему миру наблюдается снижение экономического роста», — отмечает он.

Компании из списка S&P 500 с относительно высокой международной долей бизнеса демонстрируют результаты хуже, чем компании, которые в основном зарабатывают внутри США. По

данным FactSet, те организации, которые получают в США менее 50% своего дохода, могут потерять в прибыли до 7,4% и в доходах — до 2,2%. Для сравнения: те, кто более половины доходов генерируют в США, могут рассчитывать на более стабильную прибыль и рост доходности на 4,9%.

Ford Motor Co. и Caterpillar Inc. оказались среди компаний, подверженных потрясениям из-за сложной ситуации в мировой экономике. Квартальные результаты Ford превзошли оценки, однако руководство фирмы заявило, что негативная ситуация в Китае плохо отразится на прибыли, и снизило прогноз на год. Топ-менеджмент Caterpillar также утверждает, что экономическая неопределенность в

мире негативно отражается на прибыли компании.

«Нас не устраивает положение компании в Китае, и наша команда изо всех сил стремится к тому, чтобы вновь обеспечить рост прибыли на этом важном для нас рынке», — заявил 23 октября исполнительный директор Ford Джеймс Хакетт.

Противоположный пример демонстрирует корпорация Microsoft, которая благодаря сильным позициям в облачных вычислениях и тому, что более половины своего дохода получает в США, по данным FactSet, зафиксировала прибыль на акцию и доход на уровне выше ожиданий аналитиков.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.



Фото: Richard B. Levine/Zuma Press

Новое руководство Kraft Heinz, похоже, понимает, с какими трудностями пришлось столкнуться компании.

## Kraft Heinz начал приходить «в форму»

Сдавший ранее свои позиции гигант пищевой индустрии под управлением нового топ-менеджмента разрабатывает обновленную стратегию бизнеса.

Aaron BACK, THE WALL STREET JOURNAL

Наблюдая за признаками стабилизации ситуации в Kraft Heinz, а также за новым видением, которое демонстрирует обновленный топ-менеджмент компании, инвесторы не скрывают своей радости. Впрочем, учитывая, как долго Kraft Heinz управляли неправильно, до полного восстановления ей очень далеко.

В прошлый четверг компания объявила о том, что органические продажи (то есть без учета колебаний курсов валют и изменений в портфеле) в III квартале 2019 года упали на 1,1% по сравнению с аналогичным периодом

в частности, Мигель Патрисио заявил о необходимости «ментальных изменений» в компании. Так, он намерен сместить акцент с краткосрочного сокращения расходов и роста за счет приобретения на долгосрочный органический рост.

Однако отказываться от политики экономии средств компания не будет. Более того, Патрисио отстоял принятое в 3G Capital практику «бюджетирования с нуля» как меру, необходимую для высвобождения ресурсов для инвестирования. Он также подчеркнул необходимость очистить портфель Kraft Heinz от убыточных и малорентабельных продуктов.

«Инновации — это та область, которую мы должны развивать, то направление, где нам предстоит огромная работа», — заявил он аналитикам после того, как те попросили его поделиться своими взглядами на необходимость исследований и разработок, которым предшествующий ме-

### Компания «с перчинкой»

Kraft Heinz Co.



Источник: FactSet

прошлого года. По сравнению со снижением продаж на 1,5% в первом полугодии это стало небольшим улучшением ситуации. Скорректированная прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (ЕБИТДА), аналитический показатель, которому в компании традиционно отдают предпочтение, снизилась на 7,8% по сравнению с годом ранее. В первом полугодии падение составило 19,3%.

Тогда же, в четверг, акции компании выросли в цене на 13%. Однако они по-прежнему на 33% ниже февральских показателей, когда компания объявила о катастрофических результатах, включая списание убытков по брендам, в том числе Kraft, на сумму \$15 млрд. В итоге это привело к тому, что летом были назначены новый генеральный директор компании Мигель Патрисио и финансовый директор Пауло Базилио.

Новое руководство было напрямую назначено владельцами из бразильской инвестиционной компании 3G Capital и, похоже, знает, почему все пошло не так. Свою новую стратегию бизнеса они планируют представить в начале следующего года, однако уже во время конференц-звонка в разговоре с аналитиками в прошлый четверг топ-менеджеры поделились своими предварительными оценками.

недждмент большого внимания не уделял.

Тем не менее, по словам Патрисио, расходы на R&D будут главным образом сосредоточены на нескольких ключевых направлениях и не станут широкомащштабными. То есть, по сути, сохранится та же позиция, которой придерживался прежний гендиректор компании Бернардо Хис.

Акцент на экономии средств — это не столько выбор, сколько необходимость. Кредитное плечо компании остается повышенным, а чистый долг за последние четыре квартала превышает скорректированный показатель ЕБИТДА в 4,5 раза. Во время конференц-звонка в прошлый четверг Пауло Базилио особо подчеркнул, что новая стратегия будет включать в себя шаги по уменьшению кредитного плеча и поддержанию кредитного рейтинга компании. Однако комментировать вопрос о том, будут ли уменьшены дивиденды после того, как они уже были сокращены в феврале, он отказался.

Так или иначе, но инвесторам пока лучше воздержаться от каких-либо выводов. Все-таки просто знать направление, куда нужно идти, — это одно. А быть способным добраться туда — это совсем другое.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

## Инвестидея от Freedom Finance

### IPO Sprout Social, платформы для управления социальными сетями

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают участвовать в IPO компании Sprout Social. Стартап из Чикаго был основан в 2010 году и уже обслуживает более 23 тыс. компаний и 380 тыс. социальных профилей из 100 стран мира. Среди инвесторов компании Goldman Sachs Group, NEA, Lightbank и AU Special Investments II.

реакции пользователей, жалобы клиентов и другие функции. Платформа работает в различных социальных сетях: Twitter, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Google и YouTube.

Платформа проста в использовании и может быть быстро установлена новыми клиентами без обращения в отдел продаж или службу поддержки. В 2018 году более 90% новых клиентов были привлечены через быструю и легкую установку в течение нескольких минут и без посторонней помощи.

Клиентская база. Сейчас Sprout Social обслуживает более 23 тыс. компаний — от малых предприятий до мировых брендов. Также среди клиентов маркетинговые агентства, государственные, некоммерческие и образовательные учреждения.



Один из клиентов — компания Trek, ведущий производитель и дистрибьютор велосипедов и велосипедных продуктов. Компания столкнулась с проблемой создания единого мирового

бренда в социальных сетях с правильным контентом для привлечения большего интереса со стороны потребителей. С 2014 года Trek является клиентом Sprout. Решение Sprout позволяет Trek легко создавать, организовывать, редактировать и публиковать ресурсы из одного централизованного местоположения, благодаря чему количество участников в социальных сетях увеличилось на 82%.

Финансовые показатели. Выручка компании включает в себя доходы от подписки на платформу и профессиональные услуги. За последние два года темпы роста компании составили +76% (на конец 2018 года), основным драйвером стало увеличение клиентской базы. За первые девять месяцев 2019 года темпы роста составили +32%.

# Инновации и корпорации



Фото: Shutterstock/Photographee

**Автономный кластерный фонд (АКФ) TechGarden совершает поворот от политики поиска и развития технологических стартапов в сторону нужд корпоративного сектора.**

**Георгий КОВАЛЕВ**

TechGarden снижает активность в направлении поиска новых интересных стартапов, которые он прежде опекал и доводил до уровня, интересного инвесторам. Вместо этого автономный кластерный фонд сконцентрируется на поиске решений задач от промышленных предприятий. Именно на это нацелена разрабатываемая сейчас новая стратегия TechGarden на 2020-25 годы.

## Промышленность ждет готовые решения

Промышленным предприятиям некогда изучать идеи – им неинтересно инвестировать в долгосрочные исследования. Они ждут продукта, готового к внедрению, говорит **Аскар Сембин**, глава TechGarden. Он чуть больше месяца назад сменил **Санжара Кеттебекова**, который был генеральным директором фонда с момента основания в 2015 году.

Мы беседуем в офисе TechGarden на 11-м этаже так называемого IT-квартала, центра формирования новых технологий в Алматы. Аскар Сембин только что вернулся из городского акимата, где в числе других представителей цифровой индустрии принимал участие в обсуждении планов развития города.

Власти хотят видеть Алматы будущего как смарт-сити, но речь идет не только о более глубоком проникновении полезных приложений и технологий. Город ищет способ сделать свою атмосферу более благоприятной, избавиться от клейма экологически недружелюбного мегаполиса. Глава TechGarden уверен, что гармоничное развитие Алматы – одна из главных задач IT-кластера на ближайшее будущее. Текущий статус «грязного» города заставляет многих специалистов мирового уровня отклонять предложения о работе здесь, что снижает уровень человеческого капитала, мешает быстрому обмену идеями и компетенциями.

## Как вывести предприятие на уровень 4.0

Природа алматинского смога – в морально устаревшей угольной технологии городской системы отопления. Так же и крупные промышленные предприятия страны страдают от засилья технологий, чья актуальность утеряна в лучшем случае лет 20 назад. Аскар Сембин напоминает о результатах исследования технического оснащения предприятий страны: на 10% предприятий велика доля ручного труда, 60% добывающих и 80% обрабатывающих предприятий можно отнести лишь к уровню Индустрии 2.0. Исключение составляют разве что предприятия нефтегазовой сферы – это определенно флагманы внедрения современных цифровых процессов.

Развивать отечественную промышленность TechGarden намерен за счет передовых технологий транснациональных корпораций, а для этого нужно создать условия, при которых корпорациям будет интересно сотрудничать с Казахстаном как с местом внедрения и масштабного тестирования своих технологий.

В качестве примера Аскар Сембин приводит медицинскую платформу Watson Health – разработку IBM на основе искусственного интеллекта стоимостью \$1 млрд. IBM важно быстро, в течение двух-трех лет, провести опытно-конструкторские испытания своей системы. Тратить большие бюджеты на «экспериментальные лаборатории» такого масштаба компания не станет.

Если Казахстан внедрит эту технологию, то сможет обеспечить для себя важный технологический трансфер и серьезно повысить уровень собственных компетенций. По сути, это тот самый путь, который уже прошли Китай, Тайвань или Южная Корея.

## Технологическая реформа будет исходить из центра

Главная роль в этих планах отведена создаваемым центром компетенции Индустрии 4.0. Это площадки сотрудничества IT-специалистов и промышленников, где будет возможно искать решения проблем и обмениваться результатами работы. Здесь IT-эксперты получат доступ к платформам промышленного уровня и возможность работать над оптимизацией бизнес-процессов и снижением производственных затрат.

Это консервативный подход, говорит Аскар Сембин, который снижает риски невозврата инвестиций. Главная задача центров компетенций – сформировать широкий взгляд на решаемые проблемы. Иначе все преимущества, например, цифрового рудника, закончатся, когда вагоны с грузом застрянут в железнодорожном тупике.

Некоторые из стартапов, выращенных в TechGarden, будут играть в этом важную роль. К примеру, проект Verigram, который разрабатывал системы персональной идентификации на основе искусственного интеллекта, планирует реализовать компетенции в сфере горнодобывающей промышленности.

На стадии пилотного внедрения стартап CableWalker. Это проект дистанционного мониторинга и ремонта высоковольтных электросетей при помощи беспилотного летательного аппарата.

## Откуда деньги на компетенции

Центры компетенции Индустрии 4.0 будут финансироваться за счет специального финансового механизма, обязывающего казахстанских недропользователей направлять на развитие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) 1% от расходов на добычу полезных ископаемых в предыдущем году. Сейчас по заданию правительства страны TechGarden разрабатывает единую платформу для прозрачного учета этих средств, которые будут использоваться для перехода промышленности на Индустрию 4.0.

Параллельно TechGarden запустил центр новых материалов и аддитивных технологий и центр по информатизации строительства. Также в сотрудничестве с IBM и ColvirSoftwareSolutions (Великобритания) создается центр интеллектуальных систем Blockchain&BigDataLab.

По мнению **Эрикжана Макулбекова**, председателя правления НКО 4.0 Transformation Center, главные проводники идеи развития цифровых процессов – IT-эксперты и чиновники. Но именно эти люди меньше всего знакомы с проблемами реального производства. Задача центров – помочь им понять специфику и сложности промышленных объектов.

# SmartCity: не технология – свобода



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ, председатель правления АО «Казхателеком»

После внедрения в Казахстане пилотного проекта SmartAqkol и превращения районного центра Акколь в умный город в стране продолжает бытовать мнение о том, что умные города – это что-то вроде «потемкинских деревень». Нарядный фасад ради показухи, за которым не кроется никакой бытовой пользы. Но когда-то то же самое говорилось и о сотовых телефонах.

Вернемся лет на двадцать с лишним в прошлое и вспомним, с чего начиналась сотовая связь в стране. Motorola Dyna TAC 8000X и по форме, и по весу напоминала многофункциональный утюг. Этим величественным утюгом можно было и орехи при случае поколоть, и от шпаны на улице отбиться, а самое главное – приобрести в глазах окружающих определенный статус. Статус избранного, который на связи везде и всегда. Как правило, этот мобильник шел в комплекте с малиновым пиджаком и шестиступенчатым «мерседесом». Расскажи кто тогда счастливым обладателем этих «утюгов», что менее чем через пять лет сотовый не надо будет постоянно таскать в руках, потому что он будет помещаться в кармане, они бы не поверили. Расскажи им, что через 10 лет мобильник будет по цене доступен и студентам, и пенсионерам, они бы рассмеялись. Расскажи им, что через 15–20 лет сотовый превратится в маленький компьютер и люди не будут представлять своей жизни без него – покрутили бы пальцем у виска.

Когда-то мы воспринимали сотовую связь как роскошь, а не как предмет ежедневной и даже ежeminутной необходимости. Но это восприятие изменилось на глазах буквально одного поколения, за двадцать лет. С одной стороны, потому что мобильная связь сумела развиваться и трансформироваться, с другой – потому что общество оказалось готовым к этой трансформации. Общество всегда оказывается готовым к переменам, когда четко понимает, какие бонусы эти перемены ему несут. А главный бонус умных городов для потребителя, в принципе, тот же самый, что и у сотовой связи. Это свобода.

Что дала сотовая связь абоненту? Возможность звонить в любое время из любой пространственной точки, не привязываясь к стационарному телефону. Что дает абоненту мобильный интернет? Возможность полу-

чать, обрабатывать и отправлять информацию в любом ее виде (звук, текст, видео) без привязки к стационарному компьютеру. Абонент за счет этого не только выигрывает время, которое деньги, – он получает свободу.

Свободу в планировании своего рабочего дня, свободу в перемещениях, свободу в выборе времени и даже способов работы. Умные города – это следующий шаг в высвобождении времени современного человека. А значит, и следующий шаг к еще большей его свободе.

Чтобы убедиться в том, что это так, достаточно назвать лишь одну из обязательных составляющих любого современного SmartCity – систему управления транспортными потоками. Которая автоматически изменяет режим работы светофоров на перекрестках в зависимости от скопления автомобилей, «рассасывая» пробки. Это пример того, как системы SmartCity высвобождают время горожан напрямую, а есть ведь и опосредованное влияние: система датчиков температуры режима в домах позволяет наладить оптимальный микроклимат в квартирах без завялки от их обитателей. А ведь они по приходу домой тратили бы на разговоры с КСК не только время, но и нервы.

Круглосуточное видеонаблюдение за квартирами и подъездами, контроль за давлением в коммуникациях, позволяющий определить течь в трубе до того, как вода залетит целую улицу, приборы учета потребления воды и тепла, которые сами передают показания – во всех этих услугах сидит экономия нашего времени. Какая-то часть нашей несвободы, которую отменит новая технология. Технология, которая для следующего поколения станет такой же обыденной повседневностью, каковой для нынешних 16- и даже 25-летних является сотовая связь.

# Заброшенная учетная запись: что может пойти не так

6 типов аккаунтов, которые ни в коем случае нельзя бросать



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

Представьте: вы зарегистрировались на каком-нибудь ресурсе, чтобы получить доступ к закрытому контенту или потому, что вас попросили друзья. А потом он вам разонравился или перестал быть нужен. Многие пользователи удаляют, а просто перестают в них заходить. Между тем учетки никуда не деваются – они по-прежнему есть на этом сервисе, и их, как и любые другие, могут взломать.

Казалось бы, какая разница, что станет с ненужным профилем? Взломают – и ладно, вам же он больше не нужен. Однако в некоторых случаях через брошенный аккаунт зло-

умышленник сможет добраться и до тех ресурсов, которые вы используете и в которых храните важную информацию. Рассказываем, какие аккаунты ни в коем случае нельзя забрасывать.

## 1. Аккаунт в социальной сети

Мало кто регулярно проверяет вообще все свои аккаунты во всех соцсетях. Нередко пользователь заводит, скажем, профиль в Facebook, логинится через него в Instagram и еще на нескольких сервисах – удобно же, а потом понимает, что сам Facebook ему особо не нужен. Когда пользователю придет письмо о том, что кто-то вошел в его аккаунт с незнакомого компьютера, он этого письма не заметит. И у взломщиков будет достаточно времени, чтобы развести на деньги некоторых друзей или подписчиков жертвы в самом Facebook.

### Что делать:

- установите двухфакторную аутентификацию;
- включите уведомления о входе в учетную запись с неизвестных устройств.

## 2. Запасной адрес e-mail

Многие заводят отдельный e-mail для рассылок, чтобы не захламлять ими основной ящик, и регистрируют на него все подряд, в том числе профили с важными данными. А поскольку пишем от живых людей на него не приходится, проверяют его не очень часто. Поэтому того, что резервную почту взломали, пользователь может долго не замечать.

### Что делать:

- подключите к этому аккаунту двухфакторную аутентификацию;
- настройте пересылку писем с этого e-mail-адреса на ваш основной почтовый аккаунт в отдельную папку.

## 3. Менеджер паролей

Представьте, что вы хранили учетные данные от своих аккаунтов в менеджере паролей, а потом решили его сменить. Профиль в старом менеджере при этом никуда не делся, как и пароли в нем (половину из которых вы наверняка не меняли).

### Что делать:

- обязательно удалите аккаунты в сервисах для менедж-

мента паролей, если ими не пользуетесь.

## 4. Аккаунт в интернет-магазине

Многие магазины предлагают привязать к учетной записи банковскую карту или онлайн-кошелек, чтобы удобнее было делать покупки. Однако вы можете со временем отказаться от услуг этого магазина. Если аккаунт останется жить своей жизнью и его взломают, злоумышленники получат доступ к ценной информации, а вы узнаете об этом, скорее всего, только когда они попытаются купить что-то от вашего имени.

### Что делать:

- не привязывайте карту к аккаунтам в интернет-магазине;
- если сервис напоминает карту автоматически, не забывайте удалять ее из привязанных;
- заведите отдельную карту для покупок в интернете и держите на ней только небольшую сумму.

## 5. Рабочий Google-аккаунт

Если вам по работе требуется доступ к GoogleAnalytics и дру-

гим сервисам, вы могли завести для этого отдельный Google-аккаунт. Разделять личные и рабочие профили – хорошая практика, однако многие забывают удалить рабочий Google после увольнения.

В результате на просторах интернета останется «ничейный» аккаунт с доступом к рабочим документам и другой конфиденциальной информации. Если такой аккаунт взломают, обнаружат это будет очень и очень трудно, ведь фактически никто не помнит даже о том, что он есть.

### Что делать:

- не забывать отзываться доступ к сервисам, в том числе и для Google-аккаунта ушедшего сотрудника.

## 6. Номер телефона

Некоторые пользователи заводят отдельный номер телефона для всевозможных сервисов, карт лояльности, бонусных программ и публичных сетей Wi-Fi, чтобы основной телефон не попал в базы спамеров. А заодно используют эту симку для двухфакторной аутентификации. Однако оператору

невыгодно обслуживать симки, в которые вы не вкладываетесь финансово. Если номер нужен вам исключительно для того, чтобы принимать входящие смс, через три месяца его могут заблокировать, а потом и перепродать. А вот покупатель, если он окажется нечист на руку, сможет найти ваши учетные записи в онлайн-сервисах и сменить в них пароли, так что восстановиться им будет непросто. Так, в январе мошенники опустошили счета женщины, перекупив номер, которым она долгое время (по мнению оператора) не пользовалась.

### Что делать:

- раз в пару месяцев звонить или отправлять хотя бы одно смс с дополнительного номера телефона;
  - постоянно поддерживайте положительный баланс на счете этого телефона.
- Как видите, даже если аккаунт вам сам по себе не нужен, его угон может доставить массу проблем. Предупредить угрозу гораздо проще, чем бороться с ее последствиями. Поэтому мы рекомендуем следить за вашими учетными записями.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Примирение через параллельность

> стр. 1

### История вопроса

Первое кредитное бюро начало работать в 2006 году. Это частная организация, учредителями которой изначально выступили 14 отечественных финансовых институтов и компания Creditinfo – поставщик программного обеспечения для кредитных бюро по всему миру. По данным ПКБ, бюро располагает самой актуальной базой данных кредитных историй в Казахстане, объединяет свыше 200 поставщиков и получателей информации. В базе данных ПКБ насчитывается более 30,5 млн контрактов.

В 2012 году Нацбанк объявил о создании Государственного кредитного бюро. С этого момента началось противостояние двух организаций. Открыто о конфликте интересов регулятора говорили только представители ПКБ, они же сетовали на неравные условия на рынке. Дело в том, что в ГКБ была передана Единая страховая база данных. Кроме того, с января 2020 года микрофинансовые организации

ство Нацбанка прислушивается к мнению рынка и хочет выстроить правильное системное регулирование», – говорит Нурғалиева.

Когда ПКБ только создавалось, в число его учредителей вошли самые большие банки того времени. Глобальный экономический кризис и внутренние потрясения сильно изменили ландшафт финансового сектора Казахстана. Изменился и состав собственников ПКБ, так как проблемные банки поглощались более крупными игроками. В настоящее время ПКБ владеют ForteBank, АТФБанк, Halyk Bank, Jysan Bank, Банк ЦентрКредит, АО «Астана Финанс» и Creditinfo. В результате некоторые банки, не имеющие доли в ПКБ, предпочли работать с государственным бюро. По официально не подтвержденной информации, несколько месяцев назад один из банкиров обратился в Нацбанк с предложением о полном или частичном выкупе ПКБ. Возможно, регулятору эта идея не понравилась, и он инициировал разработку двухуровневой концепции рынка кредитных бюро.

«Есть слухи, что будут организовываться другие кредитные бюро, другими банками. Но это только кажется, что бюро создать просто. На самом деле это очень большие инвестиции в инфраструктуру и безопасность», – комментирует Нурғалиева. – На данный момент емкость нашего рынка не предполагает целесообразность создания еще одного кредитного бюро. Есть много слухов, но они пока ничем не подкреплены».

Как ранее сообщал «Курсив», в Казахстане будут пересмотрены требования к расчету коэффициента долговой нагрузки на заемщика. Тем самым власти хотят ограничить предоставление беззалоговых кредитов гражданам с низкими доходами. «Принимая во внимание нормативные акты, которые касаются долговой нагрузки на людей, новая концепция работы кредитных бюро особенно важна. Здесь при выдаче займов ключевую роль будет иметь корректность информации от кредитных бюро», – говорит Бахмутова.

Ожидается, что в первых числах декабря документ о двухуровневом рынке кредитных бюро будет согласован. Затем регулятор приступит к разработке поправок в законодательные акты.

# Возродится ли рынок паевых инвестиций



**Доходы от инвестиций в ПИФы в Казахстане могут быть освобождены от подоходного налога. Участники рынка надеются, что со временем этот инструмент вернет былую привлекательность. Сейчас количество клиентов ПИФов неотягивает до тысячи.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

До глобального экономического кризиса вложения в паевые инвестиционные фонды (ПИФ) были, пожалуй, самым модным финансовым инструментом в Казахстане. На начало 2009 года в стране было зарегистрировано свыше двух тысяч ПИФов. Мировой кризис больно ударил по этому рынку, и к 2018 году в республике осталось всего 11 организаций. С этого момента рынок вновь перешел в фазу роста.

### Движение вверх

По информации управляющего директора Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Ерлана Бурабаева, на 1 октября текущего года в РК зарегистрировано 23 ПИФа, в том числе один открытый фонд (количество клиентов – 77 человек), два закрытых (46 клиентов) и 20 интервальных (854 пайщика). «После либерализации законодательства летом 2018 года наблюдается активное открытие новых инвестфондов», – говорит он.

Стоит отметить, что не все ПИФы действующие, объясняет начальник отдела по управлению активами АО «ВСС Invest» Адиль Табылдыев. «Некоторые из них только зарегистрированы, но паи среди инвесторов размещать еще не начали. Другие находятся на стадии первоначального формирования. Третьи так и не набрали критическую массу и в скором времени могут быть ликвидированы», – отмечает он.

Тем не менее за неполных два года объемы этого рынка увеличились почти в 20 раз. По данным Нацбанка, если на начало 2018 года в активах ПИФов было сосредоточено 5 млрд тенге, то на 1 октября 2019-го этот показатель превысил 97,5 млрд, из них 50 млрд – это активы открытых и интервальных фондов. «Поскольку число пайщиков-физлиц в ПИФах составляет всего порядка тысячи человек, то потенциал роста рынка просто огромен», – делится мнением председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз», глава одного из старейших паевых инвестфондов страны Талгат Камаров. «Сдерживающие факторы – плохая осведомленность населения, сложность в оформлении и выкупе паев (людям приходится обращаться в

банки) и низкий охват услугами в регионах страны».

В настоящее время паевые фонды работают в Halyk Finance, BCC Invest, SkyBridge Invest, Centras Securities, Freedom Finance, Kazkommerts Securities. Каждый из ПИФов имеет свой индивидуальный инвестиционный портфель и, соответственно, индивидуальный показатель доходности. Прибыль этих организаций зависит от стратегии: кто-то выбирает тенговые инструменты, а кто-то – валютные или микс, еще такие структуры делятся на фонды акций, облигаций, денежного рынка и смешанные фонды. «Если взять усредненную доходность за последние три года, то она составляла не менее 12–13% годовых в тенге, а доходность в иностранной валюте достигает 5%», – привел статистику Ерлан Бурабаев.

### Что нужно для роста?

В США совокупный объем активов «взаимных фондов» (mutual funds, аналог отечественных ПИФов) в прошлом году был равен объему ВВП страны, а это больше \$20 трлн. В Казахстане рост этого рынка замедляет налогообложение. В отличие от банковских депозитов с дохода, полученного по ПИФам, взимается подоходный налог. Впрочем, как стало известно «Курсиву», сейчас АФК ведет переговоры с

Минфином по возврату преференций.

«Раньше льгота (по подоходному налогу для вкладчиков ПИФов. – «Курсив») была, но затем ее отменили, – напоминает Бурабаев. – Возврат налоговой льготы положительно скажется на развитии данного финансового инструмента». В то же время, добавляет он, прогресс ПИФов невозможен без развития отечественного фондового рынка в целом.

Талгат Камаров обращает внимание на имеющиеся на рынке технические барьеры. По его мнению, потенциальных клиентов отталкивает нынешний интерфейс покупки и продажи паев. «Требуются изменения. Например, чтобы при покупке или продаже пая физическому лицу не нужно было бы посещать офис управляющей компании. Перечисление денег на счет фонда де-юре означало бы согласие с правилами фонда и фактическое приобретение паев», – предлагает он.

В свою очередь в АФК называют другую важную проблему – недостаточную финансовую грамотность казахстанцев. У ассоциации есть сведения, что под ПИФы активно маскируются мошенники. «Недобросовестные организации, не имеющие отношения к финансовому рынку, предлагают различные инструменты, прикрываясь названиями, широко используемыми в профессиональной среде. Под вывеской ПИФов могут предлагаться различные финансовые пирамиды», – предупреждает Бурабаев. В этой связи в АФК напоминают, что информация о легальных ПИФах размещена на официальных сайтах управляющих компаний, обладающих лицензией Нацбанка, и на сайте самого регулятора.

### СПРАВКА

ПИФы делятся на фонды закрытого, открытого и интервального типа. Закрытые ПИФы аккумулируют капиталы под реализацию проектов, обычно это крупные инвестиции в недвижимость. Открытые ПИФы продают или выкупают паи клиентов ежедневно. Интервальные ПИФы совершают операции с клиентами в определенные промежуточные периоды – раз в квартал, месяц или год.



Асем НУРГАЛИЕВА, исполнительный директор ПКБ

и онлайн-кредиторы в обязательном порядке должны делиться информацией о заемщиках с ГКБ. Естественно, частного игрока такая ситуация не устраивала. «Сейчас рынок нуждается в единой качественной базе данных. Это затрагивает не наши интересы, а интересы банковского сектора. Ведь если мы будем давать некачественную информацию, то возрастут системные риски», – объясняла ситуацию исполнительный директор ПКБ Асем Нурғалиева.

### Рыночная оттепель

Поддержка к частному сектору пришла откуда не ждали. Вместе со сменой главы Нацбанка изменилось и отношение к ПКБ. «Мы чувствуем потепление. Раньше был монолог регулятора, теперь начался диалог. Текущее руковод-

# Топ-менеджеры Жилстройсбербанка пошли в поле

**Часто топ-менеджеры оказываются вне досягаемости реальностей клиентов и рядовых сотрудников, поэтому самые прогрессивные коммерческие структуры мира применяют такой подход, как гемба, когда высшее руководство не просто изучает работу фронт-офиса, но и само обслуживает клиентов.**



Фото: пресс-служба ЖССБ

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

В ЖССБ говорят, что смена на один день руководством банка места работы – это не только получение обратной связи от клиентов, но и привлечение их внимания к культуре накопления. Сейчас в системе жилстройсбережений более 1,4 млн человек, которые собрали на своих счетах 729,3 млрд тенге. Ежедневно в банке открывается более тысячи новых депозитов. Ведь, накопив на первоначальный взнос, вкладчики банка имеют возможность взять кредит на покупку жилья по ставкам от 2 до 8,5% годовых. Например, в 2019 году этой возможностью уже воспользовались 41 105 человек. В среднем это 180 выданных займов в день.

### Кредитный отдел

С сентября в офисе Жилстройсбербанка нет напыля-

ва клиентов, сейчас фиксируется обычный поток людей. «Мы почти завершили проект «Бақытты отбасы». Так как программа рассчитана на обеспечение многодетных и малоимущих семей жильем, мы постарались ее реализовать, пока у мам на летних каникулах было свободное время», – объясняет председатель правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Ляззат Ибрагимова. – Уже сегодня более трех тысяч семей справили новоселье. Всего банк выдал займов на сумму свыше 30 млрд тенге. Еще порядка полутора тысяч семей ищут новое жилье, так как мы им одобрили кредитные заявки».

Глава Жилстройсбербанка сидит за столом кредитного менеджера. Сотрудники управления развития кредитования сосредоточены на приеме зая-

вок на займы, идентификации клиентов, сборе и подготовке документов. «От моего профессионализма зависит, придется ли человеку к нам вернуться. Если я допущу ошибку или соберу неполный пакет документов, задача кредита затянется и клиент не получит в течение двух дней СМС с одобрением. Это первая линия нашего фронт-офиса», – поясняет Ляззат Ибрагимова. Для минимизации ошибок банк включил в КРП сотрудников этого управления количество ошибок и недоработок. Чем их меньше, тем выше зарплата.

Один день работы председателя правления в качестве кредитного менеджера ускорит процесс цифровизации банка. Еще в начале года в ЖССБ анонсировали проект предквалификации клиентов. Это когда можно за

короткое время без дополнительных справок, имея лишь удостоверение личности, узнать, на какую сумму банк готов одобрить заем. Данная операция сейчас доступна в филиалах банка. А для экономии времени клиентов с 1 ноября 2019 года получить предварительное одобрение по займу менее чем за 30 минут можно уже не посещая офис ЖССБ. Консультанты Жилстройсбербанка получили новые полномочия по работе с клиентами. И теперь для того, чтобы оценить свои возможности по получению займа, клиент может не приходить в офис, а пригласить их в любое удобное место и время.

«Еще хотим сделать для наших менеджеров дополнительную функцию электронной цифровой подписи у нас в филиалах. Клиенты часто приходят без ЭЦП, и

нам приходится отправлять их в ЦОН. Сейчас мы отрабатываем вариант, чтобы сотрудники филиала могли идентифицировать клиента и выдавать подпись», – говорит г-жа Ибрагимова.

### Депозитный отдел

В депозитном отделе Жилстройсбербанка больше людей. Ведь вкладчики по итогам года получают премию от государства в размере 20%. Максимальная сумма, на которую она будет начислена, – 200 МРП, или 505 тыс. тенге. В денежном эквиваленте максимальная премия по итогам 2019 года составит 101 тыс. тенге.

«Жилстройсбербанк – единственный банк, вкладчики которого получают премию государства. И эта поддержка очень значимая для наших клиентов, ведь

она позволяет им приблизить свою мечту – быстрее накопить и купить собственное жилье. И именно к концу года, когда начинается новогодняя суета, важно не забыть о своем депозите и вовремя его пополнить. Успеть это сделать нужно до конца декабря», – отметила заместитель председателя правления ЖССБ Жанар Жубаниязова.

Она тоже в этот день работает с потенциальными клиентами ЖССБ. «Все же главное преимущество нашего банка – низкая процентная ставка по займу, которая не позволит вкладчику переплачивать за жилье. Проценты и размеры экономии прямо пропорционально зависят от выполнения трех условий по депозиту: срок депозита – чем раньше открыт, тем выгоднее для вкладчика; первоначальный взнос от стоимости приобретаемого жилья; оценочный показатель – он напрямую связан с вознаграждением банка (2% годовых) и зависит от суммы и регулярности накоплений на депозите», – поясняет спикер.

Сегодня Жилстройсбербанк – единственный в стране финансовый институт, который реализует систему жилищных сбережений. Это классический европейский механизм финансирования покупки недвижимости, который нуждается в постоянной разъяснительной работе, а необычные и полезные акции руководства ЖССБ привлекают внимание населения.

# Поглощение страховщика из США застопорилось не начавшись

**Запланированная покупка китайским конгломератом американской страховой компании Genworth за \$2,7 млрд стала одной из самых затянувшихся сделок в истории.**

**Jing YANG,**  
THE WALL STREET JOURNAL

Это свадьба, которая откладывалась десятки раз. Сделка ценой в \$2,7 млрд между китайским конгломератом Oceanwide и американской Genworth Financial Inc., о которой было объявлено в октябре 2016-го, не завершена спустя целых три года. Данный факт делает эти неисполненные договоренности одними из самых продолжительных в истории слияний и поглощений последних лет.

Для руководителей компании из США, инвесторов и регуляторов незавершенная сделка стала настоящей проверкой на терпение. Один американский аналитик вообще назвал договоренности по слиянию «зомби-сделкой». Поскольку закрытия сделки за столь долгое время так и не произошло, срок действия разрешений, полученных ранее Genworth от регулирующих органов, истек. Теперь, как сообщает компания, ей придется повторно подавать заявку на их получение.

«Учитывая, что соглашение о слиянии было подписано еще три года назад, мы прекрасно понимаем, насколько сложной эта ситуация оказалась для наших акционеров и для всех заинтересованных сторон», — заявил президент и главный исполнительный директор Genworth Томас Макинерни, отвечая на звонок во время последнего конференц-кола, где страховая компания отчиталась о снижении чистой прибыли по итогам III квартала. Впрочем, по данным Genworth, скорректированный показатель операционной прибыли по сравнению с годом ранее, наоборот, вырос.

Genworth (со штаб-квартирой в городе Ричмонде, штат Вирджиния) занимается ипотечным страхованием, страхованием жизни и долгосрочным страхованием по уходу. Предполагалось, что поглощение со стороны пекинской компании China Oceanwide Holdings Group Co. обеспечит необходимый финансовый импульс для Genworth. За годы, когда на рынке доминировали низкие процентные ставки, доходность бизнеса Genworth, связанного с долгосрочным страхованием по уходу (с учетом того, что американцы стали жить дольше), была подорвана. Бизнес по ипотечному страхованию идет неплохо, а вот подразделения компании, занимающиеся страхованием жизни, переживают трудные времена.



Строительство ТРЦ Oceanwide Plaza в Лос-Анджелесе было заморожено после того, как возникли проблемы с финансированием.

## Непостоянство удачи

Всего через пару лет после заключения соглашения о покупке Genworth конгломератом China Oceanwide стоимость долларовых облигаций китайской компании упала.

**8,9%-ные облигации China Oceanwide со сроком погашения в декабре 2021 года**



Источник: FactSet

## Состояние неопределенности

Спустя три года после того, как Genworth Financial дала согласие на поглощение китайским конгломератом, сделка до сих пор не закрыта.

**Стоимость акций Genworth Financial**



Источник: FactSet

Договоренность о сделке между Genworth и China Oceanwide была заключена в момент, когда крупные китайские конгломераты активно искали трофейные активы за рубежом, испытывая избыток наличных и обладая доступом к дешевому финансированию. Сделка примечательна тем, что она стала одним из крупнейших приобретений со стороны китайских компаний и прошла специальную проверку со стороны Комитета по ино-

странным инвестициям США на предмет угрозы интересам национальной безопасности. Другие попытки китайских компаний приобрести активы в Штатах межведомственный комитет заблокировал.

Государственное управление валютного контроля КНР, как и регулятор в Канаде, где Genworth также ведет свой бизнес, зеленый свет сделке пока не дало. Впрочем, канадский регулятор недавно заявил, что намерен

одобрить продажу местного бизнеса Genworth после того, как будет выполнен ряд условий. А вот китайское ведомство хранит молчание. По словам представителя Genworth, получение согласия Госуправления валютного контроля КНР — последний этап в этом бюрократическом процессе и он будет пройден, как только все другие регуляторы подпишут соглашение. Между тем некоторые аналитики полагают, что главным препятствием для

завершения сделки является то, что большая часть средств China Oceanwide в Китае оказалась заблокирована.

Для перевода любой крупной суммы, если при этом требуется конвертация юаня в другие валюты, необходимо одобрение этого китайского ведомства. А ведь помимо собственно цены сделки, равной \$2,7 млрд, компания China Oceanwide согласилась предоставить Genworth дополнительные средства для увеличения капитала и сокращения задолженности.

Сценарий, когда сделка может так и не состояться, все более вероятен, если в конце октября аналитики исследовательской компании CreditSights. Также они отметили, что пока неясно, с чем связана проволочка с одобрением сделки — с бизнесом самой China Oceanwide или же с торговым конфликтом между США и Китаем в целом.

За последние два года власти Китая значительно усилили контроль за зарубежными приобретениями и инвестициями крупнейших частных компаний страны, особенно за теми проектами, что финансируются за счет привлечения заемных средств. Ужесточение условий кредитования и замедление темпов экономического роста в Китае также охладили пыл крупных местных конгломератов, включая HNA Group, Anbang Insurance и многие другие.

Между тем China Oceanwide находится не в самой лучшей финансовой форме. Согласно ежегодной отчетности, эта инвестиционная холдинговая компания инвестировала в КНР и в других странах в различные объекты недвижимости, финансовые услуги и электростанции. Однако начиная с 2016 года она испытывает значительное снижение выручки и прибыли, в том числе из-за спада на рынке недвижимости. Ранее в этом году одно из подразделений компании даже продало другому застройщику четыре земельных участка в Пекине и Шанхае за 12,55 млрд юаней (\$1,78 млрд).

В 2013 году группа купила большой участок в центре Лос-Анджелеса, намереваясь реализовать здесь амбициозный проект под названием Oceanwide Plaza. Проект предусматривал строительство отеля, элитного жилья, ресторанов и магазинов. Возведение комплекса из трех башен началось в 2015 году, но зимой текущего года было заморожено после того, как в ходе строительства возникли проблемы с финансированием.

В целом срок завершения сделки с Genworth продлевался 12 раз, и теперь компания планируют завершить ее к концу 2019 года. «Я полагаю, что дополнительные продления возможны, но процесс и так затянулся на 36 месяцев», — говорит Дэвид Хейвенс, управляющий директор и аналитик отдела кредитных операций в Imperial Capital LLC, который следит за ходом сделки. По мнению Хейвенса, это нежизнеспособная «зомби-сделка», поскольку текущая цена акций Genworth на 21% ниже той, которую China Oceanwide согласилась заплатить изначально. Данный факт указывает инвесторам на низкую вероятность того, что сделка вообще будет завершена.

Если сделка сорвется, то в соответствии с нормативным документом от 2016 года одной из сторон, вероятно, придется заплатить комиссию за расторжение договора. Размер штрафа будет зависеть от причины отказа от сделки.

Genworth планирует запросить повторные разрешения на сделку у Департамента финансовых услуг штата Нью-Йорк, точно так же, как это намерены сделать и финансируемые правительством ипотечные компании Fannie Mae и Freddie Mac после того, как истек срок действия их предыдущих разрешений. Глава Genworth Макинерни считает, что повторное одобрение сделки со стороны нью-йоркского регулятора может быть получено в следующем месяце. «Наша цель — закрыть сделку с Oceanwide до конца года, и мы все еще рассчитываем, что можем сделать это», — отметил он.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

## FlyArystan подводит итоги операционной деятельности за 6 месяцев

За первые полгода операционной деятельности авиакомпания FlyArystan перевезла более 455 тыс. пассажиров. При этом загрузка бортов за 6 месяцев превысила 94%, а своевременность полетов составила 93%.

С 1 мая 2019 года лоукостер продал более 600 тыс. билетов, включая билеты на первый международный маршрут Нур-Султан — Москва — Нур-Султан, полеты по которому стартуют 13 декабря. Всего в первом полугодии 2019 года отечественный лоукостер совершил более 2500 перелетов.

«Минимальные тарифы FlyArystan начинаются от 3999 тенге (около \$10). В среднем на каждом рейсе мы провозим 170 пассажиров. Так, из них наибольшее количество путешественников — 56% (95

пассажиров) — покупают места по самым низким 4 классам бронирования и только 9% (15 пассажиров) приобретают билеты по самым высоким классам. Остальные выкупают места по средним уровням. Благодаря эффекту FlyArystan в стране появилось большое количество людей, которые наконец-то пересели с других видов транспорта на самолет и совершили свой первый перелет в жизни. Это стало возможным благодаря доступным билетам по стоимости ниже 10 000 тенге (\$26), которые составили 47% от всех проданных мест», — рассказала директор по продажам и маркетингу FlyArystan Жанар Жайлауова.

На сегодняшний день маршрутная сеть лоукостера состоит из 10 внутренних направлений, к концу года к быстрорасту-



Фото: Амир Мухамметгаллин

щей сети присоединятся еще 3 новых маршрута. Так, на четвертом воздушном судне перевозчик начнет полеты из Нур-Султана в Жуковский. А к концу 2020 года флот FlyArystan

будет расширен до 10 реактивных авиалайнеров Airbus A320, что даст возможность запуска работы в новых авиационных базах в аэропортах Караганды и Актобе. Таким образом,

маршрутная сеть бюджетной авиалинии увеличится до 40 направлений.

Глава FlyArystan Тим Джордан уверен, что в 2020 году Казахстан станет одним из самых быстрорастущих авиационных рынков по внутренним перевозкам в мире. «Согласно анализу рынка в октябре текущего года прирост пассажиропотока казахстанского рынка составил 33% и является одним из самых быстрорастущих рынков внутренней авиации, что стало возможным главным образом после появления FlyArystan на рынке гражданской авиации. И это откроет еще больше возможностей для FlyArystan, группы компаний «Эйр Астана», конечно же, для всех казахстанцев. Для сравнения: в 2018 году лидером роста внутренних авиаперевозок стала Индия,

которая за год увеличила количество авиапассажиров на 19%», — подчеркнул руководитель авиакомпании.

Бюджетная авиакомпания FlyArystan — подразделение авиакомпании «Эйр Астана», базирующейся в Алматы и удостоившейся в октябре 4-звездочной оценки Skytrax World Airline Awards.

Флот FlyArystan состоит из трех самолетов Airbus 320-232 в конфигурации 180 посадочных мест, средний возраст которых 6 лет.

К 2022 году планируется увеличение авиапарка компании до 15 воздушных судов, которые будут базироваться в разных городах Республики Казахстан.

# Экономика шоу-бизнеса

## Какие затраты несут продюсеры в РК

В преддверии новогодних корпоративов увеличивается спрос на артистов – как отечественных, так и зарубежных. Соответственно, растет стоимость их выступления. Именитые казахстанские звезды запрашивают за получасовую программу пару миллионов. «Курсив» выяснил, сколько денег нужно потратить, чтобы стать звездой и зарабатывать столько же.

Асель МУСАПИРОВА

Зарабатывать миллионы за выступление удается не всем звездам шоу-бизнеса. Получить признание слушателя не так просто и достаточно затратно. Только единицы могут самостоятельно оплатить все расходы, связанные с первым выходом на сцену и дальнейшим продвижением на эстраде.

В разных странах, в том числе и в Казахстане, для юношей и девушек, у которых нет денег, но есть талант, старт становится конкурсы песен. В Соединенных Штатах – это American Idol, в Великобритании – Pop Idol, в Российской Федерации – «Фабрика звезд», в Казахстане, по аналогии с Pop Idol – SuperStar.kz и X-фактор, The Voice of Kazakhstan.

Именно на таких конкурсах продюсеры и потенциальные инвесторы обычно замечают будущих звезд эстрады. На казахстанской эстраде также можно увидеть артистов, которые когда-то приглянулись продюсерам.

Продюсер Эрик Тастембеков заметил на проекте SuperStar.kz несколько молодых исполнителей, которые и сейчас работают на рынке. Речь идет об Айкыне Толепбергено и Макпал Исабековой.

Известный продюсер Алуа Коңарова взяла под свое крыло группу RinGo. Ни один из участников этого казахстанского бойз-бенда не стал победителем конкурса SuperStar.kz или X-фактор, но, несмотря на это, они заняли свое место на эстраде.

После очередного сезона победителя конкурса Нуржана Керменбаева, больше известного под псевдонимом Капкарашка, финалистов проекта Рената Малцагова, Евгения Гартунга и Ерлана Алимова пригласили для работы в группе «Перцы». А Динара Коскельдиева, Жанар Хамитова, Анастасия Усова и Алтынай Сапаргалиева были объединены в группу China Town. Оба проекта просуществовали недолго, но многие из участников все еще связаны со сценой.



Коллаж: Вадим Квятковский

**\$1–2 тыс.**  
– средние затраты продюсерского центра KS Production на запись, сведение и аранжировку

**Кто такой продюсер и что он должен уметь делать?**

Продюсер – это человек, который очень часто по совместительству является организатором, менеджером, маркетологом и инвестором проекта. Именно от него во многом зависит успех исполнителя.

По данным представителей hh.kz, в вакансиях на должность продюсера на их сайте прописано, что в основные обязанности продюсера входит подбор кадров – сольных исполнителей, хореографов, музыкантов, авторов слов и композиторов.

Следующей обязанностью является финансовое обеспечение (формируемое за счет спонсоров, продажи дисков и гастрольных туров) артиста и его команды, в том числе разработка детализированного бюджета и его контроль.

Продюсер ответственен за организацию съемок клипа, запись дисков, старт PR-компании, планирование выступлений и гастролей. Будущие костюмы и грим во время выступления тоже контролируются продюсерами.

Помимо перечисленных обязанностей, продюсер должен уметь организовать для своего подопечного концерт, гастроль, частные и корпоративные коммерческие мероприятия,

участие в сборных концертах и госзаказах.

Также он должен участвовать в публичных мероприятиях, связанных с проектом, уметь привлечь информационных партнеров и спонсоров и активно взаимодействовать с пресс-службами партнеров.

Основные требования к продюсеру на сайте hh.kz: опыт работы в шоу-бизнесе от трех лет, знание иностранных языков, креативный подход, коммуникативность, личная ответственность, аналитические способности, знания в области маркетинга, PR, рекламы.

**Сколько продюсерам придется потратить**

Для того, чтобы узнать о затратах продюсеров, «Курсив» обратился к нескольким продюсерам и продюсерским центрам с официальным запросом. Многие из них, ссылаясь на коммерческую тайну или чрезвычайную занятость, отказались отвечать на наши вопросы.

Но в одном из продюсерских центров города Алматы – KS Production, через который прошло немало ныне работающих артистов (рок-певица Асем, этно-фольклорный ансамбль «Туран», этно-джазовый дуэт ST Brothers, трио «Парнас», этно-трио «Тенгри», Меруерт Мусрали), все же поделились своими средними расходами.

Первое и важное дело продюсера – это выбор подопечного и команды, с которой он будет работать. У хороших продюсеров – чутье на будущих звезд. Продюсеры нередко упоминают в СМИ, что исполнителю не обя-

зательно иметь высшее или среднее музыкальное образование, чтобы стать популярным. Есть множество талантливых ребят без спецобразования.

После того, как продюсер выбрал подопечного, начинается работа над репертуаром – поиск и рассмотрение авторов текстов и музыки.

Как отметили представители KS Production, текст песни в среднем обходится продюсерскому центру в сумму от \$200 до \$500. Композитору за одну песню центр оплачивает от \$500 до \$1500.

После того, как исполнитель найден, а слова и музыка песни подготовлены, необходимо обратиться к услугам аранжировщика. Аранжировка – это изменение темпов, ритма и размеров музыкального произведения. Аранжировщик выбирает музыкальные инструменты и придумывает партии для них, находит сочетания тембров и правильную насыщенность зву-

**От \$1 тыс.**  
платит продюсер за фотосессию артиста в РК

чения всей композиции. То есть работа аранжировщика заключается в переработке музыкального произведения.

Процесс записи песни – это еще не конец. После нужно еще провести сведение. Сведение – это этап создания фонограммы, заключающийся в отборе и редактировании исходных записанных треков, объединении

их в единый проект и обработке эффектами.

Средние затраты продюсерского центра KS Production на запись, сведение и аранжировку составляют от \$1 тыс. до \$2 тыс.

Если продюсер решает, что необходимо снять видеоклип, то на него в среднем нужно будет потратить еще как минимум \$5–10 тыс., верхняя ценовая планка зависит от идеи, концепции и даже режиссера клипа.

По данным украинской компании Cinema Friends Production, стоимость видеоклипа зависит от сложности идеи, количества локаций для съемки клипа, цены аренды съемочных павильонов, работы массовки и актеров, количества времени, затраченного командой на съемки и расходов на постпродакшн.

Специалисты продакш-компании отмечают, что за более чем 60 лет с момента бума в музыкальной индустрии подход к созданию клипов изменился. Режиссеры и исполнители не стесняются пафосных решений, массовок, ярких пейзажей и спецэффектов. Сейчас песни приобретает большее признание именно благодаря эффектному видеоклипу.

Помимо основных затрат на сам клип, есть еще дополнительные затраты, которые являются неотъемлемой частью съемочного процесса. Во-первых, это затраты на грим (макияж, укладка и т. д.). Стоимость таких услуг за один съемочный день составляет от \$300 до \$500. Во-вторых, это затраты на костюмы. Средние затраты KS Production по этой статье – от \$500 до \$3 тыс. Как рассказали в продюсерском цен-

тре, цена костюмов зависит, во-первых, от того, кто является дизайнером, и, во-вторых, от того, сколько образов будет в клипе.

Съемкой клипа для будущей звезды затраты продюсера не заканчиваются. Чтобы видеоклип увидели зрители, снова нужно заплатить, но уже телеканалам. Ротация на каналах по их прайс-листу, по данным

**От \$5 тыс.**  
стоит съемка одного видеоклипа в Казахстане

того же продюсерского центра, обойдется в \$1–5 тыс. Цена зависит от количества дней и времени суток, когда клип будет в ротации.

После того, как артист уже записал несколько песен (обычно это 10–12 песен), продюсер начинает задумываться о записи альбома. На запись альбома в KS Production тратят в среднем \$10–15 тыс.

Для всех рекламных постов и объявлений нужны будут профессионально снятые фотографии. А стоит это недорого – от \$1 тыс.

Исходя из озвученных данных, получается, что общие затраты продюсерского центра на одну песню с клипом составляют от \$9500 до \$23 500 (не включая запись альбома).

Еще один эксперт из шоу-бизнеса, сам уже состоявшийся артист, пожелавший остаться неизвестным, озвучил «Курсиву» свои минимальные затраты на одну песню. По данным собеседника издания, за слова к песне можно заплатить 50 тыс. тенге (\$128 по курсу Национального банка), а за музыку к ней – 100 тыс. тенге (\$257). Аранжировку, запись и сведение можно сделать за 320 тыс. тенге (\$822).

«Съемка клипа, как минимум, будет стоить 2 млн тенге (от \$5135)», – отметил представитель эстрады.

**Как делят между собой доходы продюсер и артист**

Практически все затраты в начале пути будущей звезды несет продюсер. И у него нет никаких гарантий, что его подопечный не провалится, а займет свое место в этом высококонкурентном бизнесе. Но в случае положительного результата и признания артиста продюсер останется в выигрыше.

Доходы, полученные начинающими артистами, как правило, делятся в таком соотношении: 80% продюсеру и 20% самому исполнителю. Если артист состоявшийся, то обычно это 50 на 50% или 60 на 40%, но есть и вариант «как договорятся».



# Покупателей пригласили за кассы

> стр. 1

## УСТРОЙСТВО КАССЫ САМООБСЛУЖИВАНИЯ

### Кассы самообслуживания приживаются не везде

Первые комплексы self-checkout появились в США в 1992 году, но их широкое распространение началось в начале 2000-х. В 2016 году во всем мире работали 225 тыс. касс самообслуживания. Консалтинговая компания RBR в отчете Global EPOS and Self-Checkout 2019 отмечает, что в текущем году на глобальном рынке ритейла дополнительно к имеющимся установят 81 тыс. терминалов self-checkout (SCO). Ожидается, что к 2021 году их общее число достигнет 325 тыс. Это капля в море по сравнению с традиционными электронными кассами (EPOS), которых только в текущем году во всем мире заказано 2,2 млн.

В разных странах свой, уникальный опыт использования касс самообслуживания. Например, Франция продолжает активно внедрять self-checkout, ежегодный прирост составляет 30%, в то же время торговля Великобритании сокращает их применение на 20%.

RBR отмечает, что к внедрению технологии SCO ритейл подталкивает растущая конкуренция со стороны онлайн-торговли и стремление угодить технологически продвинутой части покупателей. Плюсы внедрения кажутся очевидными: экономия площади и штатных единиц, ведь на месте одной традиционной кассы можно установить четыре модуля самообслуживания. С другой стороны, появляется необходимость углубления технологического контроля за хищениями – это одна из главных проблем магазинов, внедряющих SCO.

### Какие системы выбрали казахстанские торговые сети

Сеть Magnum Cash & Carry (62 магазина) устанавливает SCO европейского производства. Как сообщили в компании, на первом этапе по четыре узла самообслуживания будут установлены в

двух крупнейших торговых центрах сети в Алматы. Технология должна снизить общую нагрузку на кассы, уменьшить очередь, ускорить обслуживание. По результатам тестирования будет принято решение о частичном внедрении решений self-checkout во всей торговой сети.

SCO в Magnum будут принимать только безналичные платежи. Чек на алкоголь поможет оформить консультант магазина, табачная продукция через кассы самообслуживания продаваться не будет.

Сеть супермаркетов Small (89 магазинов) выбрала американские кассы самообслуживания NCR. Четыре новинки установ-

лены в сентябре в одном из крупных магазинов сети в Алматы. Эти кассы также не предусматривают возможность оплаты наличными и покупку сигарет, чек на алкоголь заверяет работник магазина.

По информации от представителей головного офиса компании, 40% покупателей сети предпочитают при оплате покупок использовать банковские терминалы. Клиенты, опробовавшие технологическую новинку, считают, что теряют на кассе в три раза меньше времени в сравнении с классической схемой.

Сеть «Дастархан» для касс самообслуживания использовала собственное решение. Первый

экспериментальный пост self-checkout в крупном алматинском магазине сети был запущен в середине минувшего лета и сейчас обслуживает в среднем 500 покупателей в сутки. Павел Кляхин, руководитель IT-департамента ТОО «Дастархан-консалтинг», поделился с «Курсивом» технологическими подробностями.

### Между «выгодно» и «удобно»

Павел Кляхин отмечает, что главной мотивацией для казахстанских торговых сетей, внедряющих кассы самообслуживания, служит обеспечение комфорта клиентов. С точки зрения финансовой выгоды подобный

инструмент очень сомнителен: экономия на высвобождающемся персонале касс незначительна. Вдобавок принцип самостоятельного обслуживания ставит перед магазинами задачи углубления технологического контроля за процессом покупок.

В первую очередь речь идет о банальном воровстве. По данным Кляхина, во всем мире из-за воровства ежегодно списывается около 2% оборота ритейла. Как эта особенность учитывается в готовых системах self-checkout?

Кассы самообслуживания, помимо считывателя штрих-кода товара, включают в себя весы. Это дополнительный инструмент контроля, позволяющий системе судить о том, насколько чек соответствует товару. Иначе говоря, магазин должен позаботиться о том, чтобы в электронной системе появилась новая разновидность учета товара – весовая. Именно так работают кассы сетей Small и Magnum.

### Почему «Дастархан» не планирует расширение касс self-checkout

Чем отличается касса самообслуживания сети «Дастархан»? По сути, это классическая касса, повернутая служебной стороной к клиенту. Обычно на кассе обслуживающий персонал вводит сумму итогового чека в банков-

ский терминал, через который снимается сумма со счета клиента. По словам руководителя IT-департамента «Дастархан-консалтинг», на этом этапе кассиры часто ошибаются, например, неправильно вводят в терминал суммы итогового счета. Поэтому восемь лет назад «Дастархан» исключил это звено, интегрировав банковское оборудование в кассу магазина. И теперь, чтобы перевести кассу на формат работы self-checkout, оказалось достаточно повернуть кассу служебной стороной к покупателю.

Задача контроля за возможными инцидентами также решена технологически. Для этого используются возможности аналитического видеонаблюдения. Искусственный интеллект самостоятельно оценивает поведение клиента у кассы, и если оно соответствует 300 сценариям, требующим вмешательства персонала, система сообщает об этом.

Сам Кляхин считает, что в отношениях с новыми технологиями важно не торопиться перескакивать через очередную ветку развития. По его оценкам, большинство покупателей, сталкиваясь с кассой самообслуживания, теряются, им требуется помощь персонала. Поэтому в сети «Дастархан» расширять количество касс self-checkout не планируют.

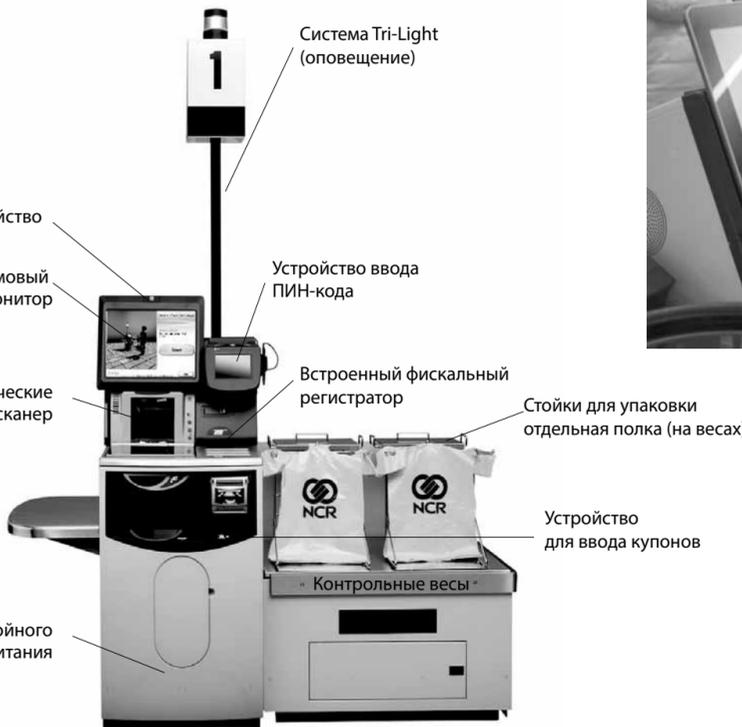


Фото: Офелия Жакаева

# ДКБ-2020: субсидии для МСБ доступны во всех регионах Казахстана

## Механизм подачи заявки прост

Государство активно поддерживает развитие малого и среднего бизнеса. Так, на сегодня стоит стратегическая цель по доведению доли малого и среднего бизнеса (МСБ) до 50% от валового внутреннего продукта к 2050 году. Наиболее востребованной из мер государственной поддержки предпринимателей является «Дорожная карта бизнеса-2020» (ДКБ-2020).

Основными формами финансовой поддержки предпринимателей по программе ДКБ-2020 являются инструменты субсидирования ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам (размер субсидий – от 40 до 50%, на срок до пяти лет, цель кредита – на инвестиции, пополнение оборотных средств, рефинансирование) и гарантирования кредитов при нехватке залогового обеспечения у предпринимателей (размер гарантии – до 85%, срок гарантии – пять лет, цель кредита – покупка основных средств). Данные инструменты государственной поддержки доступны предпринимателям, в том числе и начинающим, во всех регионах Республики Казахстан.

О том, хватает ли сейчас средств для субсидирования и гарантирования кредитов для малого и среднего бизнеса и как будут поддерживать предпринимателей после 2020 года, рассказала председатель правления фонда «Даму» Гаухар Бурибаева.

– В последнее время все больше регионов страны заявляют о



Гаухар БУРИБАЕВА, председатель правления фонда «Даму»

том, что испытывают дефицит по субсидированию ставки вознаграждения и по гарантированию кредитов по программе ДКБ-2020. Называлась и основная причина дефицита средств – большое количество поступающих заявок. Расскажите, пожалуйста, решена ли сейчас эта проблема?

– ДКБ-2020, действительно, стала очень популярной программой среди предпринимателей Казахстана. Учитывая возрастающий к ней интерес и количество поступающих заявок на субсидирование и гарантирование кредитов, мы столкнулись в последние три года с некоторыми трудностями, когда спрос превысил предложение. В некоторых регионах желающих оказалось настолько много, что действительно не хватало денег на субсидирование и гарантирование по данной программе. Если, например, в 2017 году это было два-три региона, то в 2018 году – шесть регионов, в первой половине 2019 года нехватка средств была еще заметнее. На сегодняшний день Министерством национальной экономики совместно с фондом «Даму» положительно

отработан вопрос дефицита в регионах, и проблема нехватки средств на субсидирование и гарантирование полностью решена.

Например, только по гарантированию мы за девять месяцев 2018 года в рамках ДКБ подписали 809 договоров-гарантий, а за девять месяцев 2019 года – уже 1139. Что касается субсидий, то за весь прошлый год было подписано 1432 договора, а только за девять месяцев текущего года – 1677 договоров. Динамика уже есть, хотя год еще не завершен.

теграции с порталом электронного правительства (egov.kz), где предприниматель с 2016 года по гарантированию и с 2019 года по субсидированию имеет возможность в режиме онлайн подать заявки на услугу по гарантиям и субсидиям. Данный процесс позволяет предпринимателю наблюдать через личный кабинет весь путь от момента подачи заявки до момента утверждения. Нами внедрена система принятия решения онлайн, где одобрение принимается в электронном

### Результаты и условия программ финансовой поддержки МСБ ГП «ДКБ 2020»



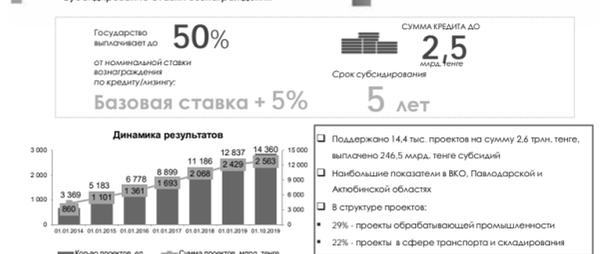
– Можете ли рассказать, каким образом подаются заявки на субсидирование и получение гарантии?

– Заявки на участие в программе поступают к нам ежедневно. В настоящее время процедура утверждения проекта упрощена. Ранее рассмотрение и одобрение проектов принимал РКС, периодичность которого была не менее двух раз в месяц. На текущий момент РКС исключен из процесса реализации программы, решение об одобрении/отказе принимается фондом «Даму» самостоятельно. Также для удобства предпринимателей фондом проработан вопрос ин-

виде, отсутствует бумажная волокита, что позволило сократить сроки рассмотрения проектов по субсидированию до пяти дней, по гарантированию – до 10 дней.

Также по инструменту субсидирования используется платформа электронного документаооборота, благодаря которой существует возможность подписания договоров субсидирования в электронном виде с использованием средств электронно-цифровой подписи (ЭЦП). Если раньше среднее время подписания договора субсидирования составляло от пяти до 20 дней, сейчас эта процедура занимает не более 30 минут.

### Результаты и условия программ финансовой поддержки МСБ ГП «ДКБ 2020»



– Программа называется ДКБ-2020, то есть предполагается, что она действует до 2020 года. В связи с этим многие казахстанцы задаются вопросом, что будет дальше.

– Программа ДКБ-2020 доказала свою эффективность, но

года, но фактически программа будет утверждена в ближайшее время, как только закончится проработка всех деталей.

– Что бы вы хотели пожелать казахстанцам, планирующим открыть свой бизнес или расширить уже действующий?

### АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»

Образован в 1997 году согласно Постановлению Правительства РК

Единственный акционер: АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

МИССИЯ: Активная роль в устойчивом развитии микро, малого и среднего предпринимательства в Казахстане, посредством реализации комплексных и эффективных инструментов поддержки



Представлен во всех регионах Казахстана

18 филиалов и представительств (в обл. центрах, гг. Нур-Султан, Алматы, Шымкент, Семей)

поддержка бизнеса не прекратится 31 декабря 2019 года. Президентом Казахстана уже утвержден общенациональный план, согласно которому выделяются дополнительные деньги и разрабатывается новая программа поддержки бизнеса до 2025 года.

На данный момент прорабатываются условия программы. То есть, концептуально уже решено, что ДКБ продлевается до 2025

– Государство уделяет особое внимание развитию бизнеса, для этого есть вся необходимая инфраструктура и законодательные нормы. В Казахстане более 15 тыс. успешных проектов, реализованных через меры государственной поддержки по программе ДКБ-2020. Обращайтесь в фонд «Даму», мы поможем вам создать и развить свой собственный бизнес.

# Добро пожаловать в ваш дом на Марсе



Иллюстрация: AI Spacefactory

Архитектурная фирма из Нью-Йорка AI SpaceFactory в своей работе особый акцент делает на технологиях и считает, что на Марсе люди могли бы жить в огромных многоуровневых цилиндрических домах.

Вопрос не в том, как вы доберетесь на Красную планету, а в том, где вы там будете жить. Обозреватель рубрики Personal Tech Дэвид Пирс изучил проекты архитектурных бюро Бьярке Ингельса, Foster + Partners и других.

David PIERCE,  
THE WALL STREET JOURNAL

Для освоения Марса предстоит сделать очень многое, в том числе и с точки зрения создания там необходимой среды обитания. И хотя по-прежнему существует множество нерешенных проблем, ученые полагают, что на Марсе могут быть значительные запасы пригодной для использования воды, а атмосфера планеты в значительной степени напоминает земную, то есть жизнь там вполне возможна, если использовать для этого соответствующие приспособления.

К сожалению, не все люди на новой планете станут работать. Многие захотят просто смотреть сериал «Холостяк» и играть в компьютерные игры, и им точно не понравится сидеть в темноте взаперти. Иными словами, если вы отправляете людей на Марс, то вам, несомненно, придется иметь дело с обычными человеческими проблемами.

В последние годы, пока ученые бились над тем, как доставить людей на Красную планету, архитекторы изучали то, какой может быть повседневная жизнь на Марсе. Многие из этих идей были представлены на спонсируемом NASA конкурсе 3D-Printed Habitat Challenge, в котором принимают участие проекты марсианских домов.

Примечательно, что в самой основе конкурса лежит идея о том, что NASA сможет строить на Марсе различные здания при помощи 3D-принтера. То есть еще до того, как туда прибудут люди, аэрокосмическое агентство отправит на Марс грузовой корабль со специально запрограммированным принтером на борту. Сразу по прибытии туда принтер начнет создавать строительный материал для постройки домов из реголита – пыли, камней и всего другого, что есть на поверхности планеты.

Команды, принявшие участие в конкурсе NASA, как и другие компании, разрабатывают и создают прототипы, отправляясь в самые отдаленные уголки земли, с тем чтобы понять, как может выглядеть жизнь на Марсе. При этом все они рассматривают Марс не как некий научный эксперимент или место, куда космонавты отправятся лишь затем, чтобы установить флаг и вернуться назад домой. Скорее они видят в этой планете следующий форпост человеческой расы, способ сохранить наш вид даже в случае гибели Земли. И все они хотят, чтобы опыт пребывания на Марсе напоминал о доме. Ниже представлены некоторые проекты, в том числе те, что были показаны на конкурсе NASA.

## Модульная модель

Команда Zopherus из города Роджерса, штат Арканзас, создала под руководством архитектора Трея Лэйна проект жилища из трех шестиугольных строений. Центральное из них – это жилое пространство: через воздушный



Иллюстрация: AI Spacefactory

Дизайн интерьера от AI SpaceFactory.



Иллюстрация: Team Zopherus

Жилье, разработанное командой Zopherus, состоит из трех шестиугольных зданий.



Иллюстрация: Big-Bjarkeingelsgroup

Mars Science City будет состоять из нескольких больших перекрывающихся биосфер, находящихся под давлением.

шлюз можно пройти в общую зону с большим окном, пропускающим солнечный свет для людей и гидропонного сада, где растут растения и травы. Другое здание рядом – это лаборатория. Третье здание – это помещение для экипажа, где у каждого есть небольшая отдельная спальня с видом на улицу, напоминающая спальную каюту круизного лайнера.

По словам Лэйна, для выживания очень важен психологический комфорт. «Мы хотели быть уверенными, что у космонавтов будет собственная территория, то, что было бы их личным пространством», – говорит он. Многие вещи при этом имеют здесь двойное назначение: пространство для хранения вещей в потолке, например, также служит защитным экраном от радиации, а небольшой гидропонный сад – это не просто озеленение, но и производство кислорода. Еще один важный элемент дизайна марсианского дома – это компостный туалет, для которого также предусмотрена отдельная зона.

**ПОЛЕЗНАЯ ФУНКЦИЯ:** сверху каждого строения есть небольшой герметичный люк, при помощи которого можно легко расширить пространство: нужно напечатать еще один шестиугольный корпус и прикрепить его к люку.

## Небоскреб

Проект «Марша» архитектурного бюро AI SpaceFactory из Нью-Йорка предлагает для проживания большие многоуровневые цилиндрические здания. Строение состоит из двух оболочек: наружной стены, которая обеспечивает защиту от внешней среды, и внутреннего пространства для людей.

Внутренняя зона состоит из четырех уровней, соединенных между собой винтовой лестницей. Уровень земли, так называемый гараж, – это место, откуда выезжают и куда возвращаются космонавты и их вездеходы, а также где проводятся лабораторные работы. На втором уровне находится еще одна лаборатория,

это – построить дом на Марсе, поселиться там и жить постоянно, было спроектировано поселение на территории в 1,9 млн квадратных футов.

Строительство города начинается с монтажа нескольких больших, перекрывающих друг друга биосфер под давлением, которые можно привязать к земле и надуть. Уже внутри роботизированная техника может приступить к поиску воды, реголита и многого другого. Машины будут применять местный материал, выкапывая его и используя для строительства многослойных зданий, которые также выступают в качестве прогрессивной защиты от радиации. Наиболее безопасное пространство – это нижние этажи под землей. Обучение и работа главным образом будут осуществляться под землей, а сельское хозяйство и жилье будут обустроены над землей (выкапывание дома намного

## Надувной город

Архитектурное бюро Foster + Partners разработало систему, в которой небольшие готовые модули будут установлены внутри большого напечатанного на 3D-принтерах антирадиационного барьера прямо на поверхности Марса. Модули будут накачиваться газом и соединяться между собой системой туннелей со шлюзами. Внешне комплекс будет напоминать огромный кемпинг или юрту, дизайн которой придумал писатель-фантаст. Внутри, например, все стены будут белыми, а прозрачные сенсорные экраны станут соседствовать с рядами гидропонных садов.

Как и многие другие команды, архитекторы из Foster + Partners значительно внимание уделит защите от марсианской радиации и метеоритов. Однако вместо того, чтобы защищать каждое здание по отдельности, они предлагают построить из местной



Иллюстрация: Big-Bjarkeingelsgroup

Архитектор Бьярке Ингельс и его фирма совместно с правительством Объединенных Арабских Эмиратов намерены построить в пустыне то, что они называют Mars Science City.

кухня и основное коммунальное пространство. Этажом выше расположены спальни и сад. На самом вершине под большой стеклянной крышей предусмотрено пространство для отдыха и занятий спортом.

AI SpaceFactory поставило себе цель построить здание таким образом, чтобы внутри возникало ощущение, будто вы находитесь на Земле. Пространство между двумя оболочками помогает мягко рассеивать свет по всему жилому пространству, каждая оболочка при этом имеет автономные системы регулирования воздушного потока и температуры.

## ПОЛЕЗНАЯ ФУНКЦИЯ:

Marsha имеет внутреннюю регулирующую систему освещения, которая имитирует смену дня и ночи на Земле, помогая поддерживать нормальный циркадный ритм экипажа.

## Гигантский купол

Отказавшись участвовать со своими проектами в конкурсе NASA, архитектор Бьярке Ингельс и его коллеги по фирме отправились в пустыню рядом с Дубаем. В местной пустыне, где почва и погода напоминают Марс сильнее, чем где-либо еще на Земле, они совместно с правительством ОАЭ планируют построить Mars Science City. Специально для того, чтобы можно было проверить, каково

сложнее, чем его строительство на поверхности; кроме того, у людей подземное жилье может вызывать депрессию). Большая часть зданий и объектов инфраструктуры будет напечатана на 3D-принтерах, однако под этими огромными куполами будет место и для строительства многих других объектов.

Вместо того, чтобы сосредоточиться на небольших отдельных местах обитания, Science City обеспечивает простор для всего – место для сочной растительности и открытое пространство, поэтому жизнь здесь не будет напоминать жизнь в трейлере. Science City задуман как некий образовательный инструмент, где будет размещаться музей космонавтики и где можно исследовать решительно все: от еды до строительства в условиях Марса. Когда купол будет готов, команда ученых намерена прожить в нем целый год, пытаясь понять, каково это – жить на Красной планете.

**ПОЛЕЗНАЯ ФУНКЦИЯ:** в будущем архитекторы хотят создать еще более крупные объекты, построив сверхпрочные купола в форме пончика, так называемые торы, которые способны обеспечить комфортные условия проживания более чем для одного миллиона человек. Некоторые ученые полагают, что форму тора имеет вселенная, что также может быть источником вдохновения.

марсианской почвы огромную стену, предназначенную для защиты жителей от солнечного излучения (своего рода Стена из «Игры престолов», только предназначена она для защиты от солнца, а не от белых ходяков).

В ходе работы специалисты Foster + Partners выявили один особенно сложный материал, которого следует избегать, – марсианскую пыль. Песчаные бури могут испортить машины, и при попадании внутрь жилого комплекса пыль тоже способна вызвать серьезные проблемы. Для борьбы с этим явлением команда архитекторов разработала систему под названием Suitports, в которой все скафандры устанавливаются снаружи жилища, а космонавты надевают их изнутри – так, будто садятся в некое транспортное средство. Таким образом, все, что подвергается воздействию Марса, остается снаружи.

**ПОЛЕЗНАЯ ФУНКЦИЯ:** фирма разработала проект со значительным запасом прочности. Например, гигантская стена будет построена множеством роботов-принтеров, а не одним конкретным устройством. Кроме того, все модули могут быть легко заменены, если вдруг что-то пойдет не так. А в космосе, как известно, всегда что-то идет не так.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

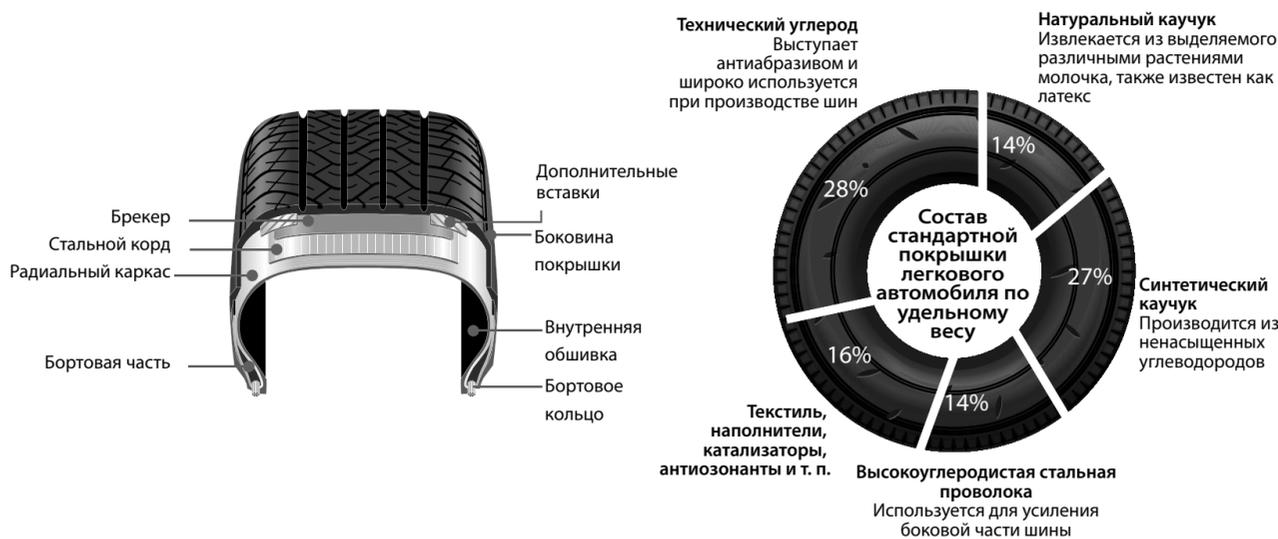
# Настоящая цена токсичных шин

Christian INTON

В последние годы глобальная торговля отработанными автомобильными покрышками, которые богатые государства отправляют в другие страны, стремительно растет. Отчасти это обусловлено спросом со стороны пользователей специальных печей, которые используют отходы в качестве дешевого топлива. Эта технология, известная как пиролиз, зачастую применяется без должного контроля за выбросами и образующимися отходами, что может иметь самые разрушительные последствия как для экологии, так и для здоровья местных жителей и рабочих, обслуживающих такие печи.

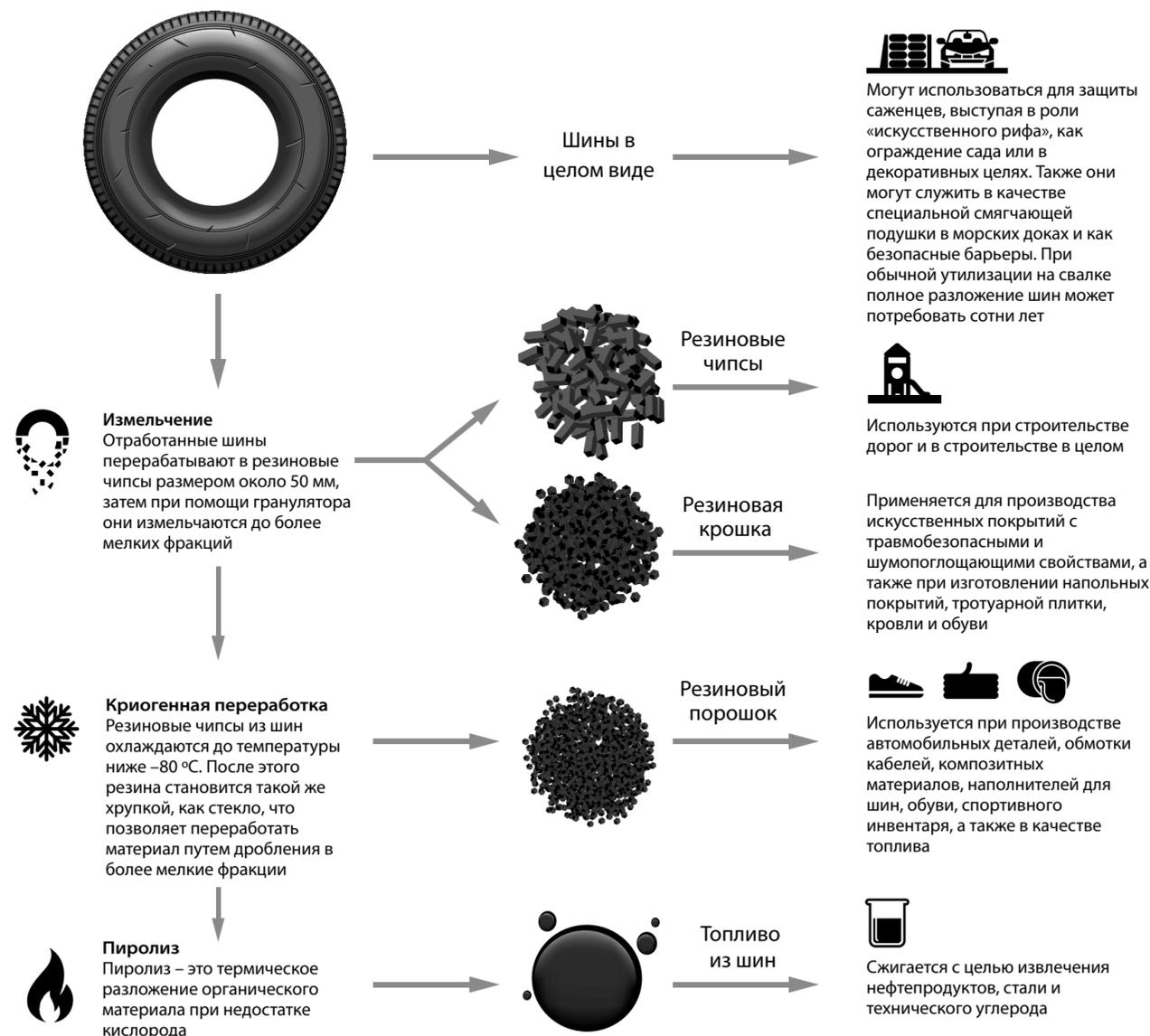
## Из чего сделаны шины?

Автомобильная шина состоит из натурального и синтетического каучука, специального текстиля, металлического корда, а также содержит технический углерод и другие химические соединения.



## Переработка и повторное использование

Отработанные шины содержат ценные материалы, которые можно извлечь для повторного использования в различных отраслях промышленности

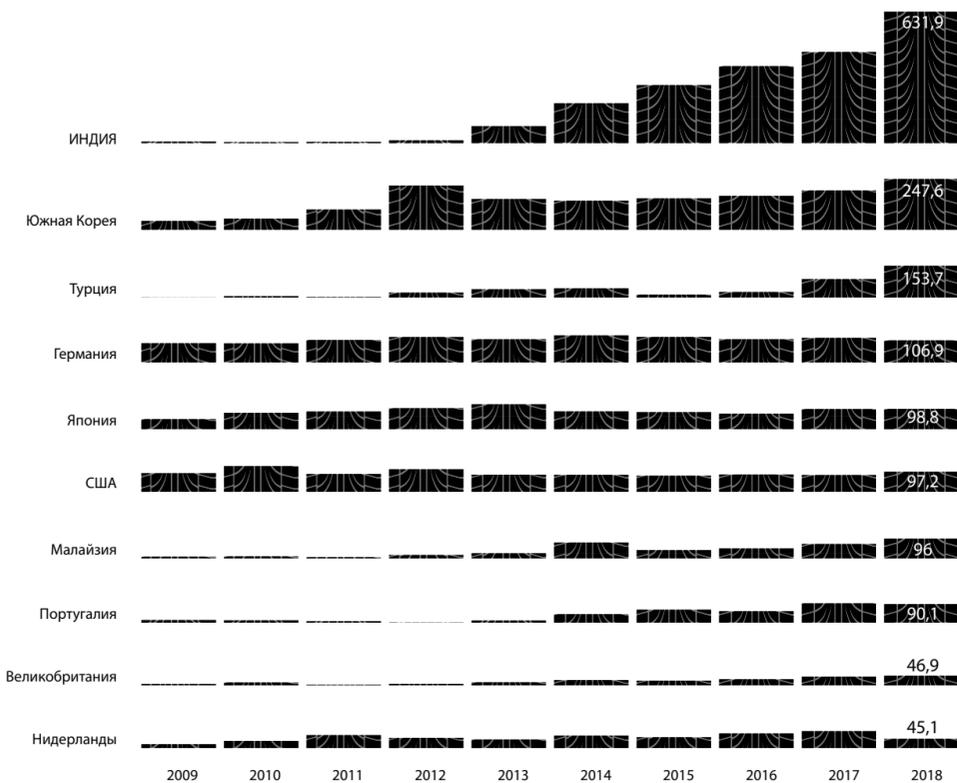


## Куда отправляются отработанные шины

Крупнейшим на сегодня покупателем отработанных шин является Индия, на долю которой в прошлом году приходилось 32% мирового импорта шин, тогда как пять лет назад этот показатель составлял всего 7%. Попав в Индию, шины распределяются между официальными переработчиками, которые крошат и измельчают покрышки, и фирмами, использующими шины в качестве дешевого топлива для производства цемента и жженого кирпича, а также легальными и нелегальными заводами по переработке шин методом пиролиза, и число таких заводов постоянно растет.

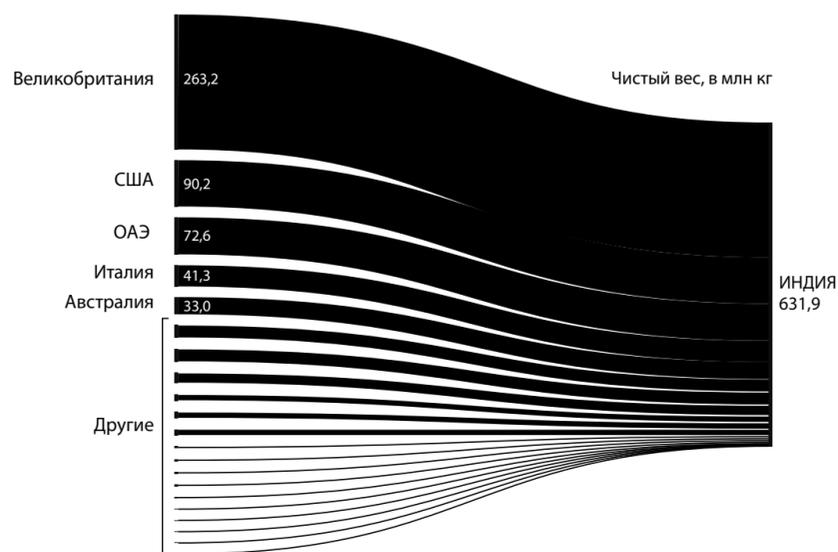
## Страны – лидеры по объемам импорта отработанных шин в 2018 г.

(чистый вес, в млн кг)



## Откуда Индия импортирует отработанные шины

Основным поставщиком отработанных шин в Индию является Великобритания, и на эти поставки приходится 13% мирового потока отработанных шин. Согласно Базельской конвенции, регулирующей торговлю опасными отходами, отработанные шины таковыми не считаются. На практике это означает, что каких-либо серьезных ограничений международной торговли старыми шинами не существует.



Источники: Европейская Ассоциация по переработке шин (ETRA); Ассоциация производителей резины; Статистический отдел ООН.  
By Christian Inton | REUTERS  
Additional work by Manas Sharma



# Как грузинские дизайнеры покоряют мир

Путеводитель по брендам made in Georgia



Keti Chkhikvadze, коллекция ОСЕНЬ-ЗИМА 2018/2019



Vetements, коллекция ВЕСНА-ЛЕТО 2019



George Kheburia, коллекция ВЕСНА-ЛЕТО 2019



Keti Chkhikvadze, коллекция ОСЕНЬ-ЗИМА 2018/2019



Tamuna Ingorokva, коллекция ОСЕНЬ-ЗИМА 2018/2019



На Парижской неделе моды весной 2019 года были зафиксированы рекордные продажи творений грузинских дизайнеров – на общую сумму более \$790 тыс. Мода на Грузию постепенно захватывает мир, а неделя Mercedes-Benz Fashion Week Tbilisi с легкой руки ее организатора, Софии Чкониа, стала одним из самых ожидаемых ежегодных событий.

Кристина ДАУРЦЕВА

Грузия находится на пике индустрии. Сказывается как близость Европы, так и активное развитие молодого поколения дизайнеров, которые умело используют свое культурное наследие и сочетают его с мировым опытом fashion-индустрии. На показы модельеров приезжают знаменитые журналисты, таблоиды освещают самые удачные образы, а поклонниками брендов стали звезды западного шоу-бизнеса, среди которых Леди Гага, Дауцен Крез и сестры Кардашьян. Каких-то пять лет назад появление в светских хрониках имен дизайнеров из Грузии вызвало восторг и недоумение. Сегодня же целая волна перспективных художников наращивает аудиторию поклонников по всему миру. Подобно талантливым в области индустриального дизайна Нидерландам Грузия стала синонимом стиля, неординарности, хорошего вкуса и впечатлений.

Надо быть знакомым с историей страны и ее привычками одеваться, чтобы прочувствовать закономерность такого успеха. Когда грузинские дизайнеры только начинали свое путешествие в мировую моду, критики неоднократно говорили об их чрезмерной любви к черному цвету. Но посмотрите на традиционные грузинские костюмы – и, в первую очередь, вы увидите там именно черный. Черный цвет не только дает глубину, но и крайне ощутимо влияет на

восприятие формы. А именно это является отличительной чертой каждого грузинского модельера. Четкие формы, чистые линии, графичность образов, все это можно описать простым словом – элегантность. Именно так и выглядят местные национальные костюмы – они элегантны.

Для поклонников моды новая одежда от грузинских дизайнеров – хорошее вложение. Ценник пока не так высок, но образы ничем не уступают творениям мировых кутюрье.

Демна Гвасалия

Во многом интерес к Грузии разгорелся благодаря Демне Гвасалии. Креативный директор модного дома Balenciaga признан одним из самых влиятельных современных дизайнеров с начала 2000-х. Кутюрье окончил Королевскую академию изящных искусств Антверпена, а затем стажировался у культового голландца Вальтера ван Бейрендонка, позже в Maison Martin Margiela и Louis Vuitton.

В 2014 году дизайнер основал бренд Vetements, который за несколько недель превратился в настоящий феномен модной индустрии. Его фирменные платья в цветочек до сих пор must have в гардеробе известных модниц. В 2015 году Демна становится во главе Дома Balenciaga и в должности креативного директора превращает довольно скучный бренд в один из самых влиятельных и коммерчески успешных.

Этот дизайнер-бунтарь, нарушая правила, выглядит невероятно привлекательным. Он буквально перевернул с ног на голову мир моды. Например, отказался от модных показов для Vetements, так как считает эту концепцию устаревшей. Для дефиле Balenciaga он не устраивает кастинги моделей и буквально берет людей с улицы. Демна отказывается от титула творца новейших концепций и утверждает, что просто создает одежду.

Balenciaga под его управлением поддерживает ООН в борьбе с мировым голодом и культивирует вторичную переработку

материалов. В сентябре Гвасалия объявил, что уходит из Vetements, который они создали вместе с братом. Возможно, это обещает нам еще более удачные проекты.

Tamuna Ingorokva

Среди ветеранов грузинской моды любой знающий критик обязательно отметит бренд Tamuna Ingorokva. Философия непростых вещей, которая прослеживается в творчестве многих грузинских модельеров, особенно ярко отражается в произведениях Тамуны Ингороквы. В такой одежде нет обычных строчек и стандартов обработки швейных узлов. Каждая деталь несет в себе мысль, такой подход почти всегда приводит дизайнеров к минимализму.

Ингороква использует чистые линии, лаконичность, и в то же время прекрасно чувствует цвет, возможно в этом ей помогла стажировка в Lagerfeld Gallery. Дизайнер делает ставку на столкновение мужского и женского начала, создает узнаваемые вещи. Фирменные кожаные плащи, которые удаются ей особенно хорошо, давно стали визитной карточкой бренда.

George Kheburia

Еще один грузинский художник прославился созданием неординарных очков, которые бесчисленное количество раз появлялись на фотографиях знаменитостей. Это – Георгий Кебурия, основавший собственный бренд одежды после работы в грузинском ателье Material. Его очки-лисички буквально взорвали светскую хронику. Дизайнер использует в работе яркие нетривиальные образы, смешивает ретро с остроактуальными вещами.

David Koma

Национальные грузинские мотивы полюбили западные селебрити с легкой руки известного Дэвида Комы. В одной из последних коллекций он виртуозно использовал тему мужского грузинского костюма – чохи.



Идея настолько понравилась, что с подачи знаменитой Беллы Хадид в чохи оделась половина Голливуда.

Keti Chkhikvadze

Казахстанцы знакомы с грузинской модой благодаря Кети Чхиквадзе. Дизайнер неоднократно приезжала на Kazakhstan Fashion Week, и в Алматы ее всегда ждала целая армия почитателей. Кети создает моду более утонченную и не стремится встать в ряды революционеров. Ее чистый стиль подчеркивает женственность, и в то же время дает отсылку к грузинскому костюму и цветовым сочетаниям, характерным для этой страны. Говорят, одна из поклонниц бренда Кети Чхиквадзе – знаменитая модница шейха Моза.

Mak Mari

Успешный бренд, который существует уже более 15 лет. Одежда Mak Mari продается в Америке, Франции, странах СНГ, среди которых и Казахстан.

Производство находится в Грузии,



Situationist

Дизайнер бренда Ираклий Русадзе – неординарный художник, чем-то напоминающий Марка Джейкобса. Уже в 14 лет мальчик подрабатывал ассистентом в самых разных грузинских ателье и мастерских. Некоторое время стажировался в Maison Margiela. Такая увлеченность любимым делом привела его к основанию собственного бренда в 2015 году. Среди клиентов дизайнера Ираклия Русадзе – Белла Хадид, она отличилась тем, что надевала его кожаный плащ целых четыре раза, хотя принципиально никогда не повторяется.

Топ Situationist с принтом в идею грузинского флага был на вершине рейтинга среди модных образов Instagram 2016 года.

Mach & Mach

Среди открытий последних лет – бренд Mach & Mach. Сестры-дизайнеры Гванца и Нина Мачарашвили известны экспериментальным стилем и оригинальностью, а также склонностью к излишнему блеску. Хотя именно эта странность привела бренд к узнаваемости. Плащ, полностью расшитый пайет-



ками, регулярно появлялся в модных луках сети Instagram. Большой поклонницей бренда является Кэти Перри, которая неоднократно выбирала наряды Mach & Mach для концертных выступлений и съемок.

# КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

**ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:**  
FIPTECH ЗАСТАВЛЯЕТ БВУ  
УЧИТЫВАТЬ ИНТЕРЕСЫ  
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

стр. 15

**ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:**  
ПОД ЛУПОЙ ЮВЕЛИРА

стр. 16–17

**ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:**  
ПОЧЕМУ АМЕРИКАНЦЫ НЕ БУДУТ ЕСТЬ  
СЫР ИЗ АКТЮБИНСКОГО МОЛОКА?

стр. 20

**ОБЩЕСТВО:**  
ВОЗМОЖНА ЛИ В КАЗАХСТАНЕ  
ПОЛИТИЧЕСКАЯ САТИРА

стр. 24

kursiv.kz f kursivkz kursivkz

## Инновационный провал

На место планшетов пришли биг-бэги

Дорогостоящий запуск уникального завода по сборке первых казахстанских планшетных компьютеров обернулся пшиком и громким скандалом. Судебное разбирательство завершено, виновные наказаны. «Курсив» узнал о дальнейшей судьбе прогремевшего на весь Казахстан предприятия.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Завод ТОО «Caspriy Electronics» был запущен в декабре 2011 года во время общенационального телемоста с участием президента страны. Производство было включено в программу ФИИР на 2010–2014 годы. С разных трибун звучали заявления о выпуске первого инновационного отечественного продукта – актауского «айпада» «Акку» с операционной системой последнего поколения, поддерживающей все современные технологии передачи данных, и программным обеспечением, разработанным в РК.

В день на сборочной линии планировалось произвести 280 планшетных компьютеров, 180 мониторов и 220 телевизоров. Готовая продукция должна была реализовываться как внутри страны, так и за рубежом. При этом инициаторы проекта заверяли: планшетники, выпущенные на отечественном заводе, будут на 40% дешевле аналогичной продукции знаменитых брендов.

Стоимость проекта восемь лет назад оценили в \$5,5 млн. ТОО «Caspriy Electronics» стало совместным предприятием – с оборудованием сюда вошла компания JX Comrapu, а с финансовыми средствами – АО «НК «СПК «Каспий».

### Признали провальным

В 2013 году в результате проверки, инициированной финансовой полицией, выяснилось, что завод оказался не чем иным, как фикцией. В отношении руководства предприятия было возбуждено уголовное дело. По данным следствия, за два года деятельности предприятие не выпустило ни одного изделия. Для приезжающих гостей просто-напросто предусмотрительно разбирали, а потом собирали одни и те же планшеты.

стр. 22 >

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



## Квота на давние соглашения

В 2020 году на месторождениях нефти и газа в ЗКО больше не будут работать иностранные рабочие

Областная комиссия по формированию квоты на привлечение иностранной рабочей силы официально приняла решение полностью отказаться от услуг электросварщиков, монтажников из-за границы. Об этом «Курсиву» сообщили в управлении координации занятости и социальных программ ЗКО.

Людмила КАЛАШНИКОВА

### Руководство – забугорное

Руководитель управления координации занятости и социальных программ ЗКО Алтай Кулкаев рассказал, что за последние девять лет доля казахстанских специалистов в компаниях, привлекающих иностранную рабочую силу, в области выросла с 89,4 до 92,5% (в среднем по республике, согласно данным Министерства труда, эта цифра составляет 96%). Доля иностранных специалистов, занятых в ЗКО, сократилась с 10,6 до 7,5%.

По информации г-на Кулкаева, почти 80% привлекаемых из-за границы работников при-



Фото: LaKira

\$218 млн –  
потрачено за  
20 лет на обучение  
казахстанских  
специалистов

122 чел. –  
утвержденная квота  
на иностранных  
рабочих на 2019 г.

ходит на компании, занятые разработкой Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. Остальные 20% приезжают работать на Чинаревском месторождении нефти и газа, а также являются инвесторами в развитие малого и среднего бизнеса.

40% приезжающих на месторождения иностранных работников – это руководители компаний, их заместители, а также руководители структурных подразделений (I и II категории). Еще 55% – это квалифицированные специалисты (III категория) и 5% – квалифицированные рабочие (IV категория).

Как пояснил «Курсиву» г-н Кулкаев, в октябре 2019 года на 128 предприятиях ЗКО, привлекающих иностранную рабочую силу, были задействованы более 19 тыс. человек, из них 1457 – иностранные специалисты. На руководящие должности в ЗКО

прибыли 878 иностранных работников.

По III категории в области трудятся 485 квалифицированных иностранных специалистов (в 2018 году их было 505 человек, в 2017 году – 423). По IV категории в этом году были привлечены 94 иностранных работника для реализации проекта «Снятие производственных ограничений по газу» на Карачаганакском месторождении. При этом Кулкаев отметил, что в 2018 году было привлечено 38 квалифицированных рабочих. В 2017 году в ЗКО трудилось лишь 7 иностранных рабочих.

### Сказал – и сократили

В ходе визита на Карачаганакское нефтегазоконденсатное месторождение в августе текущего года аким ЗКО Гали Искалиев сообщил руководству консорциума КПО б.в. (генеральный разработчик Карачага-

накского месторождения), что акимат ЗКО намерен отказаться от привлечения квалифицированных работников на Карачаганак. Согласно утвержденной квоте на 2019 год речь шла о 122 рабочих. Также чиновник заявил, что они планируют сократить квоту – примерно на 120 человек – на привлечение квалифицированных специалистов из-за рубежа. Взамен г-н Искалиев предложил КПО б.в. разработать программу по подготовке местных квалифицированных кадров.

Как сообщили «Курсиву» в областном управлении координации занятости и социальных программ, предполагается, что уже в 2020 году на нефтегазовых месторождениях в ЗКО не будут трудиться иностранные квалифицированные рабочие. Областная комиссия по формированию квоты на привлечение иностранной рабочей силы приняла решение полностью отказаться от услуг электросварщиков, монтажников из-за границы.

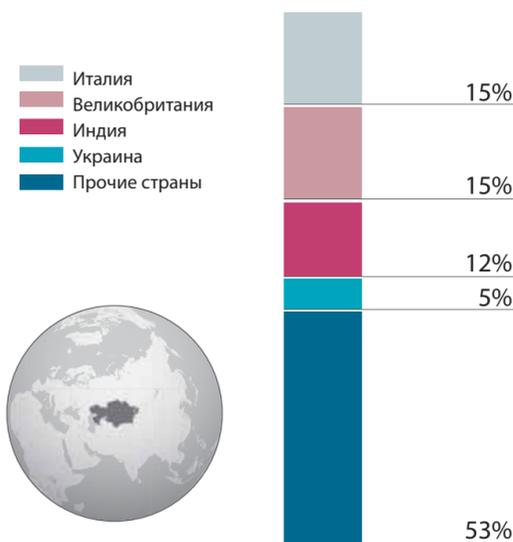
Также в 2020 году будет сокращена квота на привлечение иностранных квалифицированных специалистов (на какое количество человек, в ведомстве не уточнили).

Отметим, что по инициативе Министерства труда и социальной защиты и Генеральной про-

куратуры по стране проводятся проверки предприятий, привлекающих более 50 иностранных работников, на предмет равного соблюдения трудового законодательства в отношении местных и иностранных сотруд-

ников. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе прокуратуры ЗКО, подобные проверки идут и в иностранных компаниях, базирующихся в области. Результаты проверок будут известны до конца ноября 2019 года.

### ОТКУДА ПРИЕЗЖАЮТ ИНОСТРАННЫЕ РАБОТНИКИ В ЗКО



Источник: по данным Управления координации занятости и социальных программ ЗКО

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

# Благими намерениями

## Законодательные инициативы Комитета госдоходов насторожили карагандинских бизнесменов

**Предприниматели считают, что новые нормативные правовые акты серьезно усложнят их деятельность, если вообще не приведут к ее прекращению. Несмотря на это, налоговики обещают прямо противоположный эффект – благодаря изменениям работать станет только легче.**

**Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ**

Речь идет о Правилах реализации пилотного проекта по совершенствованию администрирования НДС и Методических рекомендациях о некоторых вопросах признания сделок недействительными. Пилотный проект должен был вступить в силу 18 октября 2019 года. Вместе с тем на практике сотрудники органов госдоходов еще в сентябре начали блокировать электронные счета-фактуры (ЭСФ) налогоплательщиков, относящихся к зоне высокого риска, а также без обращения в суд исключать из зачетов и вычетов НДС.

Изменения в законодательстве призваны ограничить деятельность ненадежных поставщиков. Однако бизнесмены опасаются, что в черный список ошибочно могут попасть и их добросовестные коллеги, а это обернется проблемами, так как за невыпуск ЭСФ в течение 15 дней грозит штраф.

### Хороши ли критерии?

С 2019 года налоговые органы применяют систему управления рисками. Присвоение предпринимателю той или иной степени зависит от соответствия определенным критериям – неконфиденциальным и конфиденциальным. К ним относятся налоговая нагрузка, среднемесячная заработная плата на одного работника, использование контрольно-кассовых машин с функцией передачи данных, выписка счетов-фактур в электронном виде, наличие основных средств, размер оборота.



Фото: Love You Stock

Попадая в высокую зону риска, предприниматель автоматически оказывается в числе проверяемых объектов. Если в течение пяти дней он не реагирует на полученное уведомление, то, согласно нововведениям, ему ограничивают доступ к информационной системе ЭСФ. Таковых в Карагандинской области уже насчитывается 149, и в будущем, судя по настроенности налоговых органов, станет только больше.

По мнению директора Ассоциации налогоплательщиков и бухгалтеров Сары Жунусовой, требования системы управления рисками сложно назвать корректными.

«По сведениям сайта Комитета государственных доходов, в 2019 году в список проверяемых объектов по всему Казахстану попали 1858 организаций. 78% из них – субъекты малого и микробизнеса, которые не могут установить для своих сотрудников заработную плату в размере 120 тыс. тенге (данное требование действует для торговых организаций в Карагандинской области. – «Курсив»), выписать электронный счет-фактуру, по-

тому что находятся там, где нет возможности сделать это, начать своевременно использовать онлайн-ККМ. Претендентами на попадание в этот список также являются владельцы малого бизнеса, которые работают в упрощенном режиме. Поскольку такие налогоплательщики в основном не ведут бухгалтерский учет и не оприходуют товар, у органов госдоходов могут возникнуть вопросы, когда они продадут товар, который формально отсутствует на складе. Поэтому, прежде чем блокировать электронные счета-фактуры, необходимо провести инвентаризацию остатков», – считает профессиональный бухгалтер.

Г-жа Жунусова полагает, что определенная часть «заблокированных» предпринимателей получила такое наказание незадолго. Но поскольку доказать свою правоту сложно, многие из них, скорее всего, предпочтут приостановить ИП или открыть новое.

### Умный в гору не пойдет

С точки зрения президента Казахстанской ассоциации предпринимателей Ермека Абильдина,

налоговики наделили себя невольными полномочиями.

«Организация, которая выписывает ЭСФ, относит на вычеты свой НДС – 12%. Например, предприятие заработало 10 млн тенге и, соответственно, отнесло на вычеты 12% – 1,2 млн. Уже неплохая сумма. А если речь идет о миллиардных оборотах? Конечно, есть предприниматели, которые пытаются обманом путем снизить налоговую нагрузку. Их нужно привлекать к ответственности, но законными методами. Согласно Налоговому кодексу налоговые органы не вправе блокировать ЭСФ. Однако они присвоили себе такое право путем принятия подзаконных актов, которые утверждаются приказом министра финансов и не согласуются в мажоритарном парламенте», – комментирует г-н Абильдин.

Похужей позиции придерживается и юрист **Ботагоз Садуова**, представляющая интересы Ассоциации застройщиков Карагандинской области.

«Допустим, я поставщик, у которого нет активов. Пока я нахожусь в командировке, мне

выставляют уведомление, на которое я физически не могу ответить, – пять дней для этого мало. Мне блокируют ЭСФ и тем самым приостанавливают мою предпринимательскую деятельность. Покупатель тоже страдает, так как не может отнестись в зачет НДС и получить товар. Сделка полностью рушится: налоговая взяла на себя функции правоохранительных органов. Чтобы так делать, нужно законодательно прописать, кто такой ненадежный поставщик, а не основываться на предположениях. Бизнес должен это четко знать, он не может играть на непонятном поле», – убеждена правовед.

### Было бы желание

Как говорит руководитель управления администрирования косвенных налогов ДГД по Карагандинской области **Серик Мукеев**, правила и методические рекомендации пойдут бизнесу только на пользу.

«Когда мы признаем регистрацию ненадежных поставщиков недействительной в суде, их контрагенты в последующем нужно убрать из зачета НДС. Поэтому мы уже сегодня блокируем выписку ЭСФ, чтобы действующий налогоплательщик завтра не пострадал», – поясняет г-н Мукеев.

По его словам, внимание налоговых органов в первую очередь привлекают компании с большими оборотами и большими рисками, которые на поверку оказываются обманливыми. Опасения предпринимателей по поводу ошибочного отнесения в зону высокого риска или блокировки ЭСФ не имеют под собой оснований, поскольку ввиду многоступенчатого контроля это просто невозможно.

«Информационную систему ЭСФ разработали, чтобы увидеть происхождение товара или услуги. Она интегрируется с другими программами, таможенными например. Прежде всего это прозрачность. Если вы не имеете на балансе транспорта, но реализуете транспортные услуги, то, следовательно, сами должны приобрести их у кого-то,

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ



### Президент Казахстанской ассоциации предпринимателей Ермек АБИЛЬДИН:

«НДС необходимо отменить. Это коррупционный налог. Вместо него следует принять налог с продаж: сделку совершил – сразу же уплатил налог. А у нас пытаются эти 12% то тут отмыть, то там. Даже если взять металл: в России он дешевле, чем здесь, где его на заводе выпускают. Там бизнес освобождается от уплаты НДС, который составляет 18%, поэтому наши предприниматели оттуда его привозят. Производители берут разницу 6% в зачет, а остальные 12% им государство возвращает за то, что они экспортируют товар».

а мы – увидеть это по другим электронным счетам-фактурам. То же самое и с приходом: если вы реализуете товар или услугу по НДС, то и приход должен быть по НДС», – подчеркнул сотрудник органов госдоходов.

Серик Мукеев также уточнил, что заблокированные налогоплательщики имеют возможность доказать свою благонадежность. Однако за последнее время ею воспользовались только два предпринимателя из 149, которые сдали дополнительные декларации. В последующем их разблокировали.

«Это произошло не по ошибке налогового органа, а по ошибке налогоплательщиков: они неправильно оформили свою отчетность», – резюмировал он.

### МНЕНИЕ

## Чтобы адвокатура стала сильной



**Айдын БИКЕБАЕВ,**  
управляющий партнер Sayat Zholsky & Partners

В Казахстане на сегодняшний день создано 74 палаты юрконсультантов. Это слишком много. Нужна консолидация.

Одни видят ее в объединении всех палат юрконсультантов в одну ассоциацию. Но такая ассо-

циация уже создана, и в нее всех активно зазывают.

Но с другой стороны, консолидация должна осуществляться путем объединения всех практикующих юристов в составе адвокатуры, поскольку и адвокаты, и юрконсультанты занимаются одним и тем же – правовым консультированием, подготовкой документов и представлением интересов в судах и перед иными лицами. Отличие лишь в том, что только адвокаты могут заниматься защитой по уголовным делам. Но и адвокаты, и юрконсультанты должны иметь высшее юридическое образование, быть членами профессиональной организации, сдавать экзамены, повышать квалификацию. Таким образом, нет никакой необходимости в объединении одной и той же деятельности.

Проведенная в 2018 году реформа адвокатуры и деятельности юрконсультантов является первым шагом в этом направлении.

До принятия закона об адвокатской деятельности и юридической помощи юрконсультанты не были готовы вступать в адвокатуру, поскольку:

– адвокаты не могут использовать организационно-правовую форму ТОО для осуществления адвокатской деятельности;

– адвокатская деятельность не относится к предпринимательской;

– опасались непонимания адвокатами, которые в большей степени специализируются по уголовным делам, бизнеса юридических консультантов, которые работают в основном в области частного права;

– боялись сложившейся системы управления и организации адвокатуры.

Адвокаты в свою очередь также не были готовы к тому, чтобы их ряды пополнились массой юрконсультантов, поскольку:

– опасались непонимания юрконсультантами роли адвоката, которая изначально строилась на приоритете общественной миссии, призванной защищать права и интересы частных лиц, над материальным вознаграждением;

– опасались хаоса из-за массового наплыва низкоквалифицированных юрконсультантов, не разделяющих этические правила и особенности адвокатуры;

– опасались, что крупные фирмы, обладающие большим бюджетом и сильной командой юристов, захотят ввести свои правила в адвокатуре без учета традиций и сложившейся системы управления и организации.

Эти причины озвучивались адвокатами и юрконсультантами до принятия нового закона. Однако сегодня многие коллеги в разговоре признают, что первоначальные страхи исчезли. И мне кажется, юридическое сообщество готово к новому этапу обсуждения и поиску компромиссов.

При решении вопроса об объединении юрконсультантов и адвокатуры необходимо ввести обязательное членство в адвокатуре не только тех юристов, кто занимается представительством прав и интересов в судах, но и тех, кто оказывает услуги по правовому консалтингу.

Желательно, чтобы итоговая консолидация охватывала также и другие профессии, основой деятельности которых является оказание услуг в области права, в том числе:

1. Администраторы, назначаемые в период рассмотрения дел в суде и проведения реабилитаци-

онной процедуры и процедуры банкротства. В настоящее время данную искусственно созданную профессию регулирует Комитет государственных доходов Министерства финансов РК посредством принятия экзаменов у заинтересованных лиц и ведения специального реестра. При этом по опыту других стран на эти должности должны назначаться адвокаты либо сотрудники аудиторских компаний. То есть нет необходимости в отдельной профессии с самостоятельным регулированием.

2. Таможенные представители. Реестр таможенных представителей, являющихся юридическими лицами, ведется Комитетом таможенного контроля Министерства финансов РК. Основной сутью этой работы также является консультирование по таможенному законодательству и посредничество в отношениях с таможенными органами. То есть нет необходимости в отдельном регулировании этого вида деятельности.

3. Налоговые консультанты. Эта работа осуществляется специалистами с юридическим либо финансовым образованием. При этом основными игроками

на рынке в этой области выступают аудиторские и юридические фирмы. Очевидно, что регулирование налоговых консультантов, сутью деятельности которых является правовая консалтинг, должно охватываться адвокатской профессией.

4. Патентные поверенные. Суть этой профессии заключается в правовом консультировании, оформлении документов и представительстве перед уполномоченным органом и экспертной организацией. Уполномоченный орган в лице Комитета по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции РК проводит аттестацию кандидатов и их регистрацию в соответствующем реестре. Как видите, нет необходимости в отдельном регулировании этой профессии.

В итоге мы получим сильную и многочисленную адвокатуру. При этом сама адвокатура не должна стать закрытой корпоративной системой. Она должна быть составной частью единого юридического сообщества, объединяющего судебный корпус, работников прокуратуры, адвокатуру и иные юридические профессии.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Айбеско Partners»

Адрес редакции: А15ЕВ3, 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  
Павел ПРИТОЛЮК  
Марина ПОЛОВА  
Темурали ТУРДАЛИН  
Сергей ПАВЛЕНКО  
Дунат 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 ПЫЛИПЧЕНКО  
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. Азаттык, д. 676, офис 20  
Тел.: +7 (7122) 21 67 12  
E-mail: west@kursiv.kz

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

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

Представительство  
в Усть-Каменогорске:  
РК, г. Усть-Каменогорск,  
ул. М. Горького, д. 21, офис 304  
Тел.: +7 (7272) 24 15 38  
E-mail: east@kursiv.kz

Представительство  
в Алматы:  
РК, г. Алматы,  
пр. Аль-Фараби, д. 7,  
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153  
Тел.: +7 (727) 277 77 07  
E-mail: east@kursiv.kz

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

Нац. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimadinnov@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

# Цифры для банков

## FinTech заставляет банки учитывать интересы потребителей

**Цифровая модернизация банковской сферы неизбежна. Финансовые институты вынуждены подстраиваться под интересы нового поколения потребителей, предпочитающих пользоваться услугами удаленно.**

Дулат ТАСЫМОВ

### Эра смартфонов

2013 год стал переломным моментом в плане цифровизации банковских услуг. Именно в этот период количество обладателей смартфонов перевалило за 1 млрд человек и компании были вынуждены начать этап цифровой трансформации с учетом изменения поведения пользователей. Об этом, выступая на ежегодной конференции Первого кредитного бюро (ПКБ) Казахстана, рассказал вице-президент компании Middleware (Украина) Дмитрий Ровинский.

Кстати, форум ПКБ 2019 года был посвящен трансформации финансового рынка с применением высоких технологий.

По словам спикера, изначально не все компании были готовы менять устоявшуюся модель ведения бизнеса, но пришедшие на рынок цифровые технологии и количество пользователей, предпочитающих удаленное общение с услугодателем, заставили их пересмотреть свою стратегию.

В Казахстане сегодня более 60% населения пользуются смартфонами, и эта цифра продолжает расти, сообщил управляющий директор по программе модернизации АО «Казателеком» Сергей Назаренко. Эксперт занимается осуществлением цифровой трансформации в национальной телекоммуникационной компании. Ранее он реализовал аналогичную задачу в системе казахстанского сотового оператора Kcell.

Как рассказал спикер, сейчас в мире в среднем 6,5 часов в сутки человек проводит во

Всемирной паутине. Лидерами в этом отношении являются жители Филиппин, Бразилии и Таиланда, которые в среднем сидят в интернете от 9 до 10 часов в сутки. А меньше всех пользуются интернетом японцы, немцы и французы: от 3,5 до 4,5 часов в сутки. При этом растет число тех, кто чаще заходит в интернет через смартфоны, а не через стационарные компьютеры. Так, согласно статистике, более 50% доступа к интернету осуществляется через мобильные устройства, около 45% – через компьютеры и ноутбуки, свыше 3,7% – через планшеты и приблизительно 0,12% – через другие устройства.

### Новое поколение потребителей и FinTech

Сергей Назаренко предлагает разделить потребителей на три поколения: X, Y и Z. К первому в Казахстане можно отнести более 3,3 млн человек, рожденных в период 1965–1980 годов, являющихся первыми пользо-

вателями компьютеров и e-mail, предпочитающих личное общение. Сегодня самую большую по численности группу составляют представители поколения Y – 4,5 млн человек, рожденных в период с 1980 по 1995 год. Они, можно сказать, «цифровые аборигены», пользователи первых текстовых сообщений и социальных сетей. И третьи – это поколение Z, рожденные в 1995–2004 годах, «погруженные в цифровой мир». Их количество сейчас составляет 2,3 млн человек. «Это, можно сказать, те, кто родился со смартфоном в руке. Они не понимают, зачем куда-то идти, если можно открыть смартфон и получить необходимую информацию. Им непонятно, зачем идти куда-то что-то подписывать», – отмечает Сергей Назаренко.

То есть услугодателям необходимо учитывать, что более трети населения, или около 7 млн человек, являются представителями поколений Y и Z и предпочитают цифровой формат общения. При

этом, согласно проведенному в 2019 году исследованию Lightico (США), 51% людей в возрасте от 18 до 24 лет и 45% людей в возрасте от 25 до 39 лет готовы сменить банк из-за плохого клиентского обслуживания. Около 75% опрошенных отметили, что их не устраивают необходимость посещения банка и количество документов, которые надо подписывать, в то время как все это можно сделать онлайн. При этом 52% хотят меньше платить банку, а 82% ожидают «превосходного онлайн-сервиса».

Все это в итоге приводит к демонополизации банковского сектора и росту числа организаций FinTech (финансовые технологии), предоставляющих финансовые услуги с использованием новейших интернет-технологий, мобильных приложений. Такие компании не то что не берут банковские комиссии за те или иные финансовые операции, но и сами доплачивают за использование их услуг. В числе таких организаций британский

Revolut, российский Тинькофф и казахстанский Kaspi.kz.

По мнению соучредителя холдинга Globence Capital (Казахстан) Айдога Жумагулова, у казахстанских банков и IT-компаний есть еще возможность составить конкуренцию вышеуказанным организациям и запустить свои разработки. Например, из 18 млн платежных карт в Казахстане около 70% используются только для зачисления и снятия заработной платы. При этом в республике до сих пор встречаются банки, которые раздают свои бумажные рекламные проспекты среди посетителей торговых центров.

Между тем, как отметил Сергей Назаренко, основываясь на анализе данных одного из банков, прошедших процесс цифровой трансформации, по сравнению с традиционным отделением банка мобильные приложения значительно больше привлекают клиентов и при меньших затратах.

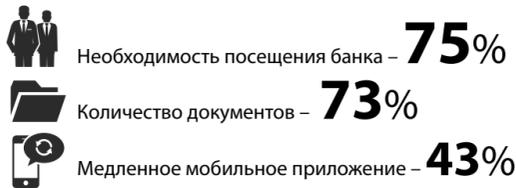
### Цифровизация поколений в Казахстане



### ПРЕДПОЧТЕНИЯ пользователей для выхода в интернет



### Что РАЗДРАЖАЕТ поколение Z в банках?



### Что ОЖИДАЕТ поколение Z от банков?



# На грани взрыва

## Актюбинские фермеры вышли на санкционированный митинг

Сельхозпроизводители региона заявили, что проблем в сфере сельского хозяйства накопилось немало: кредитные обязательства, трудности с завозом племенного скота из приграничных регионов, износ техники. Но самая главная из них – невыплата субсидий. Многие крестьянские хозяйства оказались на грани разорения. У сельчан кредиты, и без финансовой поддержки государства им не обойтись.

Виктория БОРОДИНА

На митинге фермеры потребовали от властей страны определить с выплатами субсидий либо приостановить финансовые обязательства сельхозпроизводителей до тех пор, пока не будет решен вопрос с выделением средств. А также пересмотреть государственные программы, направленные на поддержку этой отрасли.

«Без субсидий тяжело. Люди, надеясь на субсидии, приобрели скот, технику. А сейчас они уже попадают в долги. Потому

что банки начинают требовать погашения займов, а субсидии на сегодняшний день вовремя не выплачиваются», – заметил глава фермерского хозяйства Вадим Халиуллин.

Аналогичного мнения придерживается и руководитель другого крестьянского хозяйства Марат Кубеев. Отмечая, что будущее государства – в аграрном секторе, он говорит о необходимости тщательной проработки действующих государственных программ.

«Я не хочу никого пугать. Но если фермерам сейчас не помочь

по всему Казахстану, эти ребята будут вынуждены закрыться, вырезать скот. А это в последующем приведет к тому, что наши прилавки опустеют», – уверен Марат Кубеев.

На сегодняшний день долги государства перед сельхозпроизводителями региона составляют около 4 млрд тенге. Но заявки на субсидирование от них продолжают поступать, поэтому до конца текущего года сумма долга может вырасти до 6 млрд тенге.

В Министерстве сельского хозяйства объясняют, что часть



Фото: Виктория Бородина



Иллюстрация: nuvolanevicata

средств, выделенных в 2019 году, была потрачена на погашение прошлогоднего долга.

Вместе с тем эксперты отмечают, что в последние годы крестьяне массово завозят племенной скот, поэтому количество заявок на субсидирование увеличивается и в итоге требуется больше средств.

«Главный вопрос заключается в недофинансировании отрасли сельского хозяйства, в том числе животноводства. Если бы из средств местного и республиканского бюджетов выделялось достаточное количество денег, то, соответственно, таких митингов, может, и не было бы», – говорит заместитель директора департа-

мента Министерства сельского хозяйства Кайрат Мутаев.

В целом по республике общая потребность в субсидировании животноводства составляет около 36 млрд тенге. По словам Кайрата Мутаева, на выделение данной суммы была подана бюджетная заявка. В настоящее время создана рабочая группа, куда вошли депутаты мажилиса и сената, представители Министерства финансов, Министерства сельского хозяйства и Министерства национальной экономики. По рекомендации данной рабочей группы будут выработаны предложения по выделению дополнительных средств на субсидирование животноводства.

# Под лупой ювелира

Рост цены на золото – мировая тенденция, считают эксперты. И кардинально повлиять на стоимость драгоценного металла на уровне одного государства, даже если оно входит в десятку стран по производству золота, невозможно. Однако, по мнению ювелиров, себестоимость изделий *made in Kazakhstan* правительство могло бы регулировать. Впрочем, проблем в данной отрасли действительно немало, например жесткая конкуренция

и контрабанда золотых изделий. По словам экспертов рынка, для того чтобы быть уверенным в качестве золотого ювелирного изделия, можно обратиться в Пробирную палату, а при покупке обращать внимание на наличие пробы. Но и здесь, как отмечают спикеры «Курсива», есть свои подводные камни. Между тем в соседнем с РК государстве ювелиры получили право самостоятельно ставить пробы на

производимые изделия. Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев 17 мая подписал указ о мерах по ускоренному развитию ювелирной отрасли. Пойдет ли на такой шаг казахстанское правительство, отечественным ювелирам неизвестно. Пока, говорят они, Казахстан, занимающий 15-е место в мире по запасам золота, не принимает мер по развитию ювелирной отрасли, которая находится в зачаточном состоянии.



Фото: Sofia Zhuravets

## Уже роскошь

### Ювелирные украшения становятся дорогим удовольствием для казахстанцев

Менеджеры павлодарских салонов говорят о стабильном подорожании золотых изделий. При этом они не советуют рассматривать цепочки, серьги и часы из драгоценного металла в качестве инструмента для инвестирования.

Марина ПОПОВА

На фоне роста стоимости драгоценного металла на мировом рынке и нестабильности национальной валюты происходит удорожание ювелирных изделий в Казахстане. За год цена по стране увеличилась в среднем на 5,8%, или до 16,9 тыс. тенге/гр. По данным портала Eneurgrom.kz, по сравнению с другими регионами наибольший рост цен на золотые украшения наблюдается в Павлодаре (+26,5%, до 17,5 тыс. тенге/гр), Алматы (+19,6%, до 15,2 тыс. тенге/гр) и Шымкенте (+17,3%, до 15,7 тыс. тенге/гр). По данным этого рейтингового агентства, в Павлодаре цена за грамм золота на начало 2017 года составляла 11,6 тыс. тенге, 2018 года – 12,5 тыс. тенге.

Представители ювелирных магазинов Павлодара отмечают, что во многом она зависит от ситуации на российском рынке, так как в основном украшения поставляются с заводов РФ. Однако они не считают, что в этом году произошло резкое и максимальное по стране подорожание ювелирных изделий из драгметаллов.

«Дело в том, что по всему Казахстану поставщики золотых изделий практически одни и те же. Маржинальность у нас невысокая. Мы ищем другие способы ее сохранить или нарастить. Например, отказались от расчетов по картам Kaspi Red, чтобы не накручивать цену еще на 15% и

не терять покупателя», – рассказала «Курсиву» менеджер салона «Успех» Наталья Ковалева.

В настоящее время золотые изделия реализуются в салоне за 22 тыс. тенге за грамм. Но с учетом постоянно действующих скидок окончательная цена составляет 17 тыс. тенге за грамм.

«В целом золото дорожает в течение многих лет и постепенно переходит в категорию роскоши для населения. Таким оно было в советское время», – считает собеседница издания.

В свою очередь менеджер ТОО «Золотой мир» рассказала «Курсиву», что свои ценники здесь не меняли год.

«Средняя цена за грамм золота остается в пределах 20-22 тыс. тенге. Изменения коснулись лишь скидок – они сократились на 5%. В итоге покупатели платят 18 тыс. тенге», – говорит собеседница издания.

В ювелирном салоне «Скирда» сообщили, что в настоящее время ценовой диапазон на грамм золота в изделия составляет от 15 до 30 тыс. тенге.

«Учитываются такие факторы, как страна производства украшения, репутация предприятия, сложность работы, качество, популярность модели», – отметила менеджер Елена.

В этом торговом доме продают продукцию российских заводов и собственного изготовления.

Впрочем, как подчеркивает сотрудница салона, несмотря на стабильное повышение цены на украшения, они не являются предметом для инвестиций. В торговых точках реализуется, как правило, товар массовый. И далеко не каждое ювелирное украшение при реализации оправдывает вложения.

«Конечно, не последнюю роль играет вес изделия, если говорить о долгосрочной перспективе. Но надо учитывать, что если вы решите сдать в ломбард

украшение с бриллиантом, то ценность камня учитываться не будет», – говорит Елена.

Она добавила, что стоимость ценного украшения формируется за счет эксклюзивности, имени его создателя. Но в Павлодаре не торгуют Cartier или BVLGARI. «Даже если вы обладатель уникального экземпляра, то на него еще необходимо найти покупателя, который оценит его по достоинству», – отметила менеджер.

В то же время сотрудники салонов отмечают, что представители молодого поколения нашли замену золоту, которое так ценили их мамы и бабушки. Девушки уже не носят семейные украшения, предпочитая менее дорогие варианты. Например, бижутерию из необычных материалов, которую можно чаще обновлять и приобретать в больших количествах.

## Золотой бизнес

Наблюдавшийся после подорожания золота в Шымкенте ажиотажа, когда горожане активно скупали золотые изделия на базарах, спал. Повышенный интерес к драгоценным изделиям быстро сменился застоем в торговле ювелирными изделиями. По утверждению реализаторов, они начали терять доходы.

Азамат МИНДЕТ

«Золотых» базаров в Шымкенте шесть. На одном из них уже много лет торгует ювелиркой Амина Торгаутова. По словам продавца, после подорожания золота она начала терять доходы.

«Раньше я продавала в день хотя бы одно золотое украшение, а сейчас могу по три-четыре дня сидеть без продаж», – рассказала «Курсиву» Амина Торгаутова. – В месяц мой оборот составляет

примерно 200 тыс. тенге. На эту сумму я покупаю у поставщика золотые изделия, но не сразу, а постепенно».

Поставщики работают по-разному. Есть такие, кто привозит драгметалл и торгует сам. Но в основном предпочитают продавать. Если отдают сразу за наличку, то грамм такого золота будет стоить дешевле на 200–300 тенге. Под реализацию – дороже на ту же сумму. Сами продавцы накидывают на каждый грамм до 1200 тенге. Но по факту зачастую они продают свой товар дешевле: это базар, и здесь уместен торг.

О том, какие расходы несут торговцы, рассказала одна из продавцов Марина Саметова: «Это оплата за место, которая конкретно на нашем базаре составляет 22 тыс. тенге. Еще 5 тыс. тенге мы платим за хранилище, плюс 9 тыс. тенге – патент, налоги и так, что изделие не проходит проверку, и тогда его невозможно продать. «Если изделия признаны несоответствующими, то все, не попадаешь. А ведь за него уже, как правило, уплачены деньги», – поделилась Амина Торгаутова.

По словам реализаторов, золото проверяют на соответствие заявленной пробе, весу. Но бывает и так, что изделие не проходит проверку, и тогда его невозможно продать. «Если изделия признаны несоответствующими, то все, не попадаешь. А ведь за него уже, как правило, уплачены деньги», – поделилась Амина Торгаутова.

Между тем некоторые недобросовестные торговцы обманывают покупателей, пользуясь

их неосведомленностью насчет клейма. Ведь такие клейма ставят не только в Казахстане, но и в других странах, в том числе и в России. И их могут продать покупателю дороже – как российское золото.

«Дороже стоит желтое, а красное золото дешевле. Турецкое тоже из дешевых. Но есть золото 750-й пробы, где содержание драгоценного металла составляет 75%. Оно производится в Дагестане в селе Кубачи. Кубачинское золото стоит дороже», – говорит Амина Торгаутова.

Как правило, золотыми ювелирными изделиями на шымкентских базарах торгуют только женщины. Чтобы получить за свой товар как можно больше прибыли, некоторые покупают кольца и серьжки с дешевыми камнями, а затем вставляют в украшения бриллианты.

Продавцы признают: торговля драгизделиями сейчас идет очень слабо. Поэтому на фоне общего спада продаж золота некоторые реализаторы могут продать товар в рассрочку до трех месяцев особо доверенным и постоянным клиентам либо пришедшим по рекомендации.

В 2017 году на шымкентских базарах грамм золота стоил от 10 до 11,8 тыс. тенге за грамм. В 2018-м его стоимость доходила до 12,5 тыс. тенге. В 2019-м – от 14,5 до 18 тыс. тенге. Причем в ювелирных магазинах грамм золота может обойтись на 5 тыс. дороже, нежели на базаре.

Законом установлено, что на территории РК не допускается реализация ювелирных изделий без наличия пробирного клейма, а также оттиска именника, проставляемого субъектом производства ювелирных и других изделий на всех собственных ювелирных и других изделиях. В настоящее время на проведение испытаний ювелирных изделий аккредитованы лаборатории АО «Национальный центр экспертизы и сертификации» и АО «Казахювелир», ТОО «Пробирная оценочная палата Standart».



Фото: StockImageFactory.com

# Золотая конкуренция

**В Карагандинской области на ювелирном рынке большая конкуренция. Цены варьируются от 12,5 до 18 тыс. тенге за грамм золота. Чем, кроме цены, привлекают покупателей, когда происходит спад и пик продаж, «Курсиву» рассказали владельцы ювелирных салонов и мастеровских.**

**Ольга СИВОХА**

По данным статистики, в Карагандинском регионе за год цена золота выросла на 4,7%. В сентябре прошлого года средняя стоимость ювелирных изделий составляла 13 937 тенге за грамм, в 2019 году достигла 14 591 тенге. Если в списке по росту цен на золото Караганда занимает срединные позиции, то на серебро – верхние. В целом за грамм благородного металла здесь просят 1321 тенге. По сравнению с прошлым годом стоимость увеличилась на 6,4%. В областном центре одно предприятие по производству ювелирных изделий. Ювелирных мастерских поисковики выдают больше двух десятков, а салонов и бутиков по продажам в каждом крупном торговом центре можно насчитать от 10 до 20.

## Статистика и реальность

По словам владелицы и директора одного из популярных ювелирных салонов Караганды **Айгуль Мукановой**, цены на российское золото, которое пользуется наибольшим спросом, далеки от среднестатистических. Начинаются они в салонах и магазинах от 18 тыс. тенге за грамм и увеличиваются в зависимости от наличия у изделия алмазной огранки фианитов и драгоценных камней.

«Это цены на хорошее качественное российское золото от заводов – лидеров рынка, с которыми мы работаем. На такое золото основной спрос. Большой скачок цен был в августе, унция взлетела, заводы нас предупредили. Еще цена на российское золото находится в зависимости от рубля, потому что закуп в основном идет в рублях», – пояснила бизнесвумен.

Влияет на этот рынок и сезонность. Осенью и в середине зимы продаж практически нет. Пользуются драгоценные украшения спросом летом, в период свадеб, и в большие праздники – 8 Марта, Новый год и в День влюбленных. Как отмечает Айгуль Муканова, популярным подарком в последнее время стали золотые монеты, приуроченные к памятным датам, которые выпускают Нацбанк Казахстана, Сбербанк

России, и золотые слитки от трех граммов и выше.

«Люди понимают, что в цене не падает только золото. Поэтому мы продаем еще и золотые слитки, которые могут храниться как золотой запас семьи. Дарят, как правило, такой презент мужчине, который золото не носит, но слиток оценит», – говорит собеседница.

## Не все российское, что золото

Директор ювелирной мастерской «Лал» **Линор Поляков** на этом рынке уже 17 лет. Ювелир подтверждает, что самое популярное среди покупателей российское золото. Вот только не редкость, когда за него выдают металл более низкого качества, к примеру, из Узбекистана или Китая. По его словам, такое золото можно купить в магазинах по 14 тыс. за грамм. Ломбарды Караганды продают его по цене от 12,5 до 14,5 тыс. тенге. По мнению собеседника, цены варьируются от того, что на рынке много контрабандного золота, которое ввозится в страну, не облагаясь налогом. А законодательство в свою очередь очень лояльно к поставщикам и реализаторам такого товара.

«Сейчас есть закон, который запрещает без пробы госстандарта продавать изделия, но если вы пройдете по магазинам,



Фото: Kwangmoosaa

найдете сплошь и рядом товар без госстандарта. Проверки есть, но они ничем не грозят, санкций нет. На контрабандное золото цена гораздо ниже. На официальное выше, а официальное золото – это примерно 10% от общего объема», – делится Линор Поляков.

Он добавляет: конкурировать с низкой ценой можно только качеством и мастерством. Несмотря на ситуацию на рынке,

остается спрос на авторские ювелирные украшения, стоимость которых может превышать цену готового изделия в несколько раз. Например, только изготовление мужской печатки может обойтись в 200 тыс. тенге, не считая материала. При этом, по мнению Линора Полякова, выполнить индивидуальный заказ на должном уровне в Караганде могут лишь 10–15 человек, которые, как правило, работают

без рекламы, с постоянными клиентами.

«Конкуренция в Караганде очень большая. На одной из своих точек продаж в торговом центре я насчитал 14 ювелирных в радиусе 200 метров. Выдерживать конкуренцию здесь можно только качеством. Можно использовать рекламу на радио и телевидении, но в этом деле лучше всего работает «сарафанное радио», – резюмировал предприниматель.

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

**Кайсар ЖУМАГАЛИЕВ, глава Лиги ювелиров Казахстана:**



«Мы, казахстанские производители, давно не можем конкурировать с теми же россиянами или турками. К себестоимости отечественного изделия нужно плюсовать еще 24%. Из них половина – налог на добавленную стоимость, который ювелир должен заплатить государству при покупке у него аффинажного золота, и вторая часть – НДС при реализации готового изделия. Такие законодательные нормы увели практически всех производителей в тень. Ведь с прошлого года, когда ввели НДС, никто из ювелиров не берет сырье на нашем аффинажном заводе. Хотя, согласно отчетам, золотые изделия в Казахстане производят. Из чего, спрашивается? Государство видит, что происходит такая ситуация, но ничего не предпринимает. Лига ювелиров неоднократно обращалась в правительство с просьбой отменить НДС, но ситуация осталась на прежнем уровне.

Все, кто состоит в Союзе ювелиров, – это более 50 компаний, – предпочли бы работать официально. Никто не хочет прятаться от налогов, укрываться. Но мы не можем этого делать. Ведь если закупаться в «Тау-Кен Алтын» (аффинажный завод в Казахстане. – «Курсив»), то бессмысленно вообще заниматься золотом. Нонсенс: Казахстан, занимающий 15-е место в мире по запасам золота, не принимает мер по развитию ювелирной отрасли, которая находится в зачаточном состоянии. Ведь ювелирные изделия – это товары экспортного направления с высокой добавленной стоимостью. Мы распихиваем свои двери для всех, но при этом создаем нашим производителям жесткие условия даже у себя дома. У нас сегодня только 1% от всех продаваемых в стране ювелирных украшений произведен в Казахстане. 99% объема – это поставки из других стран. В 2016 году мы разработали «Дорожную карту развития ювелирной промышленности Казахстана». Там мы прописали все наши предложения, основанные на опыте других стран. Это и ввоз оборудования для производства ювелирных изделий по нулевой ставке, и отмена таможенных пошлин на ввоз мелких драгоценных камней, и усиление ответственности за незаконный оборот золота. Сегодня за это правонарушение предусматривается лишь штраф 1 млн тенге. Ну, разве это деньги для ювелирки? Предпринимателю легче заплатить штраф и продолжать работу.

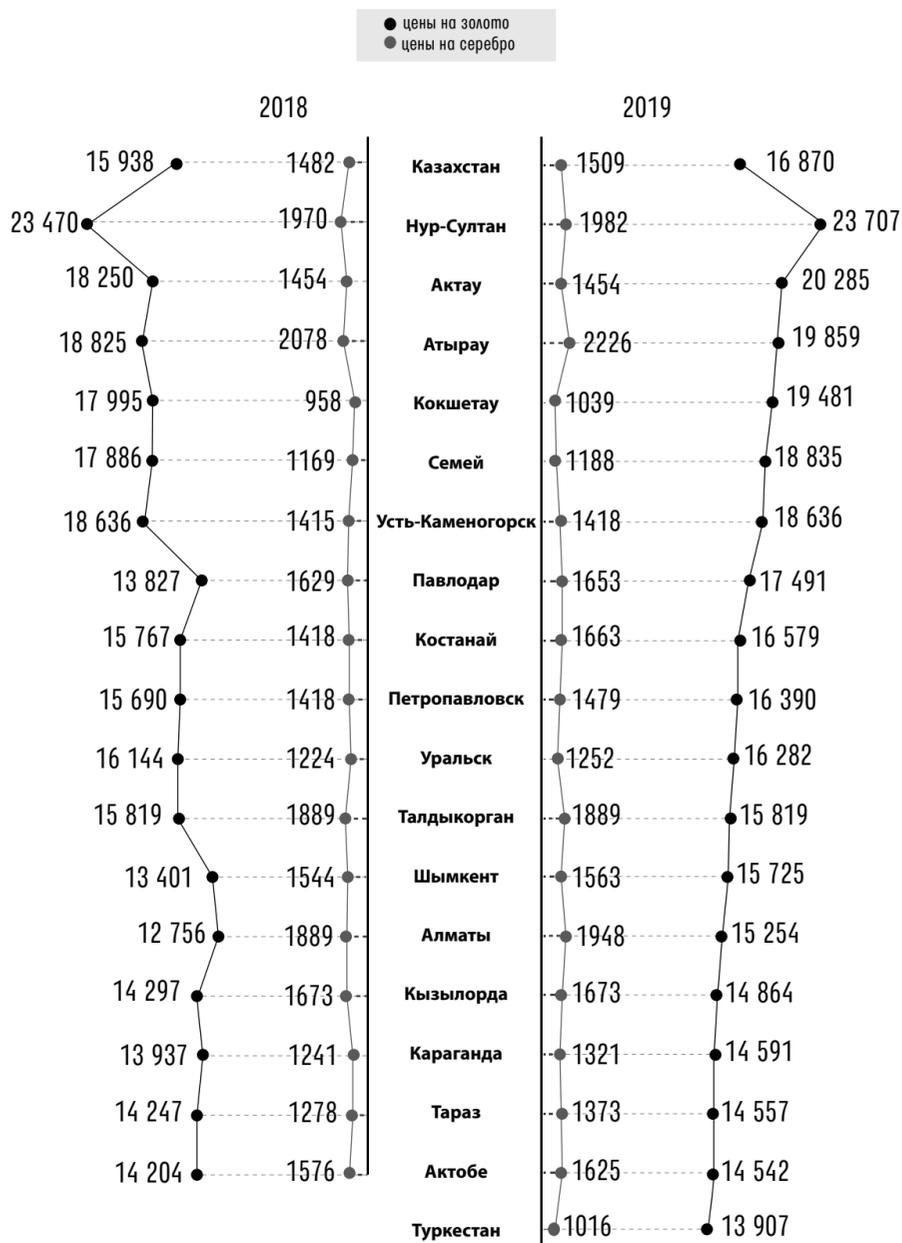
В этом году разработанной дорожной карте исполняется три года. Но за это время она не только не реализована, но даже и не

утверждена в правительстве. Она все кочует из одного госоргана в другой, все это время находится на согласовании. Так сложилось, что сейчас развитие ювелирной промышленности в Казахстане в большей степени зависит даже не от внешних экономических факторов, а от политических решений. Например, создание Евразийского ювелирного бюро по продвижению ювелирных изделий на рынки третьих стран. В Бишкеке на II форуме ювелиров мы отстаивали идею организовать это бюро на территории МФЦ «Астана». Мы могли бы аккумулировать всех производителей евразийского пространства здесь, у нас, выработать единые стандарты, открывать специальные торговые площадки международного уровня. Наше предложение поддержали партнеры из других стран. Однако дело не находит понимания у чиновников, которые могут принимать такие решения. Тогда как создание такого бюро на территории МФЦА однозначно привлекло бы потенциальных инвесторов, новые технологии, рынки сбыта. Или вот другой пример. Уже более восьми месяцев мы бьемся, чтобы на территории СЭЗ «Астана – новый город» дали разрешение построить ювелирную фабрику. Это могло бы дать фору, ведь внутри этой экономической зоны нет НДС. Если построить там предприятие, то можно было бы экспортировать свою продукцию в Европу, страны Средней и Центральной Азии. И это выгодно всем, потому что у нас себестоимость была бы ниже. У нас ведь сейчас и рабочая сила дешевле, чем в той же Турции. И вот итог: мы сдали документы и все ходим, обиваем пороги, согласовываем, слушаем обещания.

Все упирается опять же в нормотворческие инициативы и, главное, желание властей изменить ситуацию. Если будут в стране благоприятные экономические условия для развития ювелирной отрасли, то это сразу отразится и на налогооблагаемой базе, и на ценах. Возьми мы хотя бы 20% казахстанского рынка в оборот, то по налогам сравнялись бы с нефтяным сектором».

## ЦЕНЫ НА ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В РК

тенге за грамм



Источник: КС ПНЭ РК

## Свой знак качества

**17 мая 2019 года президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев подписал указ о мерах по ускоренному развитию ювелирной отрасли. Ювелирам разрешили самостоятельно ставить пробы на изделия.**

Согласно указу главы Узбекистана с 1 июля отечественным производителям, имеющим лицензию на производство ювелирных изделий, разрешается самостоятельно опробовать и предоставлять на производимые ими ювелирные изделия оттиски знака пробы установленного образца без обязательного государственного опробования. При этом на изделие должно предоставляться зарегистрированное персональное клеймо производителя, сообщает Газета.uz.

Указом определено, что розничная торговля ювелирными изделиями не является объектом сбора за право розничной торговли отдельными видами товаров. Кроме того, предприниматели в рамках старательской деятельности смогут добывать драгоценные и полудрагоценные камни для обеспечения производителей ювелирных изделий. Коммерческим банкам и производителям ювелирных изделий предоставлено право приобретать у Навоийского и Алмалыкского ГМК золото и серебро в виде мерных пластин, а также гранул весом от 5 г и выше за национальную валюту.

С 1 июня 2019 года государство будет покрывать процентные расходы по кредитам коммерческих банков в нацвалюте, выданным для закупа драгоценных металлов, в части, превышающей ставку рефинансирования Центробанка, но не более 5% по кредитам. На эти цели из бюджета будет выделено до 40 млрд сумов в 2019-2020 годах.

До 1 июля 2022 года освобождается от налога на добавленную стоимость и акцизного налога оборот по производству и реализации драгоценных металлов и отечественных ювелирных изделий, а ввозимые в Узбекистан драгоценные и полудрагоценные камни – от таможенных платежей (за исключением таможенных сборов).

До конца 2020 года правительству поручено организовать с участием предпринимателей в каждом регионе не менее двух, а в Ташкенте – не менее десяти современных ювелирных торгово-производственных центров, включающих полный цикл от производства до реализации готовых ювелирных изделий.

## ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

## Неожиданный поворот

О том, как происходил экономический спор между двумя ТОО – «Югсантехмонтаж Строй» и «Аст-Юг Холдинг», – «Курсив» писал ранее (№35 от 19 сентября 2019 года, «Замкнутый круг правосудия»). Теперь участники того дела оспаривают действия судебного исполнителя, нарушившего закон.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Вкратце напомним, ранее речь шла о незаконном, по решению суда, приобретении 38% долей участников ТОО «Югсантехмонтаж Строй». В течение двух лет представители компаний выясняли отношения, в результате, вопреки постановлению Верховного суда, вступившего в законную силу еще в июле 2018 года, СМЭС Кызылординской области выносит иное решение, где ответчик не только уже выступил истцом, но и частично выиграл дело. В августе текущего года судебная коллегия по гражданским делам Кызылординского областного суда под председательством Адилходи Шигамбаева это решение поддержала.

Впрочем, точку ставить в этом деле рано, к тому же на текущий момент спор уже перешел в несколько в иную плоскость.

## Интересный субъект

Как пояснил юрист Еркинбек Садыков, представляющий интересы ТОО «Югсантехмонтаж Строй», он не может добиться выполнения решения суда в отношении частного судебного исполнителя, который наложил арест на имущество предста-



вителей данного предприятия Серика Акбердинова и Натэллы Гусейновой.

«Азамат Ергалиев, работая частным судебным исполнителем, злоупотребляя своими служебными полномочиями, без заявления истца-взыскателя, исключительно по собственной инициативе, возбудил исполнительное производство. Для этого ему оказалось достаточно копии определения Кызылординского городского суда от 19 июля 2018 года о наложении ареста на имущество на 37 млн тенге. И он без санкции суда наложил арест

на все движимое и недвижимое имущество Серика Акбердинова, а также на ценные бумаги в виде долей ТОО «Югсантехмонтаж Строй». Более того, Азамат Ергалиев вышел за пределы суммы заявленного иска, заморозив пенсионные счета и заработную плату Акбердинова – всего на 144 млн тенге, кстати, даже не поставив последнего в известность», – рассказал «Курсиву» Еркинбек Садыков.

Затем, по словам юриста, судебный исполнитель опять же по копии определения Кызылординского городского суда от 16 янва-

ря 2019 года об обеспечении иска в размере 50 млн тенге возбудил еще одно исполнительное производство и еще раз наложил арест на имущество, ценные бумаги и банковские счета Акбердинова на общую сумму в 144 млн тенге, что значительно превысило меры обеспечения иска.

## Вопреки решению суда

Законность действий частного судебного исполнителя Азамата Ергалиева рассматривалась в судах. Последнее постановление было вынесено 26 сентября 2019 года. Судеб-

ная коллегия по гражданским делам Восточно-Казахстанского областного суда под председательством судьи Елдоса Жумаханова рассмотрела жалобу на действия частного судебного исполнителя Азамата Ергалиева и постановила признать их незаконными.

Областной суд поддержал решение Усть-Каменогорского городского суда от 19 июня 2019 года, удовлетворившего жалобу истца, мотивируя решение тем, что так и не усмотрел, на каком основании были возбуждены производство. Как выяснилось,

в деле отсутствовали заявления взыскателя, исполнительный лист и судебный акт.

По мнению самого Азамата Ергалиева, которое он озвучил во время судебного заседания, все его действия законны и исполнены в рамках законодательства.

Однако судебная коллегия по гражданским делам Восточно-Казахстанского областного суда была другого мнения.

«Решение Усть-Каменогорского городского суда от 19 июня 2019 года по жалобе Серика Акбердинова и Натэллы Гусейновой на действия частного судебного исполнителя Азамата Ергалиева оставить без изменения», – огласил решение Елдос Жумаханов.

## Особое мнение

По окончании процесса связаться с Азаматом Ергалиевым редакции «Курсива» не удалось. Но ситуацию прокомментировал руководитель региональной палаты частных судебных исполнителей Восточно-Казахстанской области Адлет Бейсембаев.

«Да, надо признать, что действия Азамата Ергалиева были признаны незаконными, но само определение, на основании которого им был наложен арест, – нет. Я имею в виду определение о взыскании исков. Здесь мы не можем ущемлять права взыскателя, который судится», – рассказала «Курсиву» Адлет Бейсембаев.

По словам юриста Еркинбека Садыкова, он намерен добиваться исполнения закона. С этой целью он уже подготовил и отправил обращения в департамент полиции ВКО, прокуратуру области, а также Министерство юстиции РК и Республиканскую палату частных судебных исполнителей.

## Конфликт интересов

## Почему Туркестанская и Кызылординская области не могут поделить воду

Казахстан ежегодно потребляет от 10 до 16 млрд куб. метров поливной воды из реки Сырдарья. В последнее время появилась необходимость пересмотреть нормы потребления между регионами. Однако увеличение потребления воды одной областью неминуемо влечет уменьшение в другой.

Азамат МИНДЕТ

В Шымкенте прошло XXIV заседание Арало-Сырдарьинского бассейнового совета, на котором представители 23 организаций Казахстана решали 12 проблемных вопросов, связанных с вододелием на трансграничной реке Сырдарье. Наиболее жаркий спор разгорелся вокруг строительства канала машинной водоподачи из Сырдарьи в Туркестанский магистральный канал для обводнения Туркестана.

## Воды все меньше – потребностей больше

По данным туркестанского филиала РГП «Казводхоз», водные ресурсы региона уменьшились на 15–20% по сравнению с прошлым столетием. Но при этом в области постоянно осваиваются новые территории, для которых тоже нужна вода. В данный момент для обводнения Туркестана планируется построить канал для машинной водоподачи из Сырдарьи в Туркестанский магистральный канал.

Как рассказал «Курсиву» директор ТОО «ЮжКазАгроПромПроект» Омирбек Большбеков, Туркестанский канал имеет протяженность 142 км. Его конечная часть – а это около 50-60 км – находится в районе города Туркестана, где всегда ощущался дефицит водных ресурсов. Единственный источник, от которого питаются водой города Туркестан и Ордабасы, – Бугуньское водохранилище. Емкость этого водохранилища – 370 млн кубов воды, но запасов в нем хватает только до 1 августа.



«Туркестану нужна вода. Вокруг города будет зеленый пояс, его надо обслуживать. Для того чтобы «напоить» город (речь идет о поливной воде. – «Курсив»), осуществляется сбор поверхностных вод – весенних паводков. Планируется строительство водохранилища, берега Туркестанского канала облицовываем, чтобы экономить воду. Но для стратегического города должен быть свой стратегический объект, – считает Омирбек Большбеков.

По его информации, по реке Сырдарье Узбекистан дает годовую, квартальную, месячную норму. «Но в середине августа, когда растения вступают в самую ответственную фазу развития, от которой зависит урожай, нам воду не дают. Пока идут переговоры, пока откроют задвижки, проходит 15 дней. Но после того как фаза ушла, ты хоть заливай растения водой – урожай не будет», – говорит эксперт.

Поэтому и появилась идея построить канал, по которому при помощи машин вода будет подаваться в Туркестан по мере

необходимости – от 20 до 80 млн кубов в год.

## А Кызылорда против

Однако на заседании совета против высказалась кызылординская сторона: рисоводческий регион тоже требует много воды. Представитель ТОО «Абай Даулет» Газиз Кулькеев рассказал «Курсиву», что поливной воды не хватает, и это отражается на урожае.

«Тем крестьянским хозяйствам, которые расположены в начале системы полива, воды хватило, а вот тем, кто находится в конце, – нет. В этом году, например, мы планировали собрать 65 ц с га, а получили 60. Одна из причин – нехватка поливной воды», – утверждает рисовод.

В свою очередь главный инженер туркестанского филиала РГП «Казводхоз» Тулкин Балпиков отметил, что Кызылординская область на 100% зависит от Сырдарьи, поэтому малейшее изменение по использованию воды вызывает у специалистов Кызылорды вопросы.

«Но справедливости ради стоило сказать, что в Кызылордин-

ской области всего 180 тыс. га площадей, и они потребляют 2,8 млрд кубов воды в год. А в Туркестанской области поливных земель в три раза больше – почти 600 тыс. га, а воды здесь потребляют чуть более 3 млрд куб. в год, то есть практически наравне. Поэтому сложившаяся ситуация не устраивает Туркестанскую область, надо договариваться», – пояснил в комментариях «Курсиву» Тулкин Балпиков.

## Каналу быть

По данным «ЮжКазАгроПромПроекта», в нижней части Туркестанской области на протяжении 20 лет из-за нехватки воды совсем не орошалось 26 тыс. га земель. Поэтому, как считает Омирбек Большбеков, машинная водоподача из реки Сырдарьи для подпитки Туркестанского магистрального канала – это спасение.

«Для Туркестана Бугуньское водохранилище – пока единственный источник воды. Но искусственный канал есть искусственный. Бывают техногенные или природные аварии.

Не дай бог с Бугуньским водохранилищем что-то случится. Пока его восстановят, все погибнет. Поэтому резерв в виде канала машинной водоподачи необходим, жизненно важен. Мы миллиарды вкладываем в развитие Туркестана, а завтра из-за отсутствия воды за 10 дней все можем потерять! Поэтому каналу быть в любом случае. А с Кызылордой мы договоримся», – заявил глава «ЮжКазАгроПромПроекта».

Стоимость строительства канала обойдется государству примерно в 15 млрд тенге.

## Можно эффективнее, но дороже

Региональный советник программы трансграничного управления водными ресурсами Германского общества международного сотрудничества Александр Николаенко считает, что водные вопросы и связанные с этим споры – это нормальное явление, они происходят во всех странах. При этом он констатировал: «К сожалению, сейчас в Казахстане, насколько я вижу, есть некоторые предложения, общие идеи, но нет общей системы, нет конечного проработанного продукта».

Эксперт также отметил, что для реального сокращения водопотребления нужно внедрять современные технологии, которые первоначально стоят очень дорого. «Экономический эффект будет накапливаться, и в конечном итоге страна получит прибыль в течение пяти-семи лет. Но повторюсь: первоначальные инвестиции очень большие», – сказал г-н Николаенко.

Он добавил, что, учитывая сложную обстановку по вододелию в регионе, правительство Германии выделяет в помощь странам Центральной Азии грантовые средства. С 2009 года по согласованию с государственными уполномоченными органами стран ЦА было реализовано 36 проектов на общую сумму около 38 млн евро. Их цель – исправить ситуацию и более эффективно использовать воду на трансграничных участках.

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Главный инженер Республиканского государственного предприятия «Казводхоз» Туркестанский филиал Тулкин Балпиков:

«Вся Сырдарья, каждый литр ее воды, с 1982 года была поделена Минводхозом СССР поровну между пятью республиками: Казахстаном, Узбекистаном, Кыргызстаном, Туркменией, Таджикистаном. Документ этот назывался «Корректирующей запиской по водопотокам». А страны уже внутри распределили эту воду по своим областям и городам. Поэтому требуемые для обводнения Туркестана 80 млн кубометров воды, как новый объект, не вписываются в схему. Ситуация постоянно меняется, и не только в Казахстане. Поэтому пришло время откорректировать саму корректирующую записку. 5-6 ноября в Алматы состоится очередное заседание Межгосударственной координационной водохозяйственной комиссии, на котором в том числе будут рассматривать и вопросы вододелия».

Напомним, Казахстан ежегодно забирает из Сырдарьи на границе с Узбекистаном не менее 12 млрд кубов воды. В маловодные годы количество воды составляет не менее 10 млрд, в многоводные – 14. В 2019 году, несмотря на засушливое и очень жаркое лето, Казахстан получил около 16 млрд кубов воды.

# «Большая стирка» для подрядчиков

## В ВКО выявляют новые схемы экономических преступлений в стройбизнесе

**Теневой оборот средств в строительной сфере и низкие, по мнению застройщиков, тарифы на возведение жилого фонда отражаются на качестве построенных по госпрограммам объектов. В судах ВКО рассмотрено несколько дел по доначислению налогов стройфирмам, обналичившим средства через лжепредприятия.**

Ирина ОСИПОВА

### Большие объемы

Сфера строительства для Восточного Казахстана является одной из самых капиталоемких площадок взаимодействия власти с бизнесом. По данным управления строительства, архитектуры и градостроительства ВКО, в этом году возводится 16 объектов социально-культурного назначения на общую сумму 58,4 млрд тенге. Целевые трансферты на строительство жилого фонда, обустройство инженерно-коммуникационной инфраструктуры из бюджета превышают 24,7 млрд тенге.

В специализированном межрайонном экономическом суде ВКО каждую неделю рассматривается по несколько гражданских дел, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью различных подрядных организаций. Они касаются претензий заказчиков, понуждения устранять дефекты, признания недобросовестным участником госзакупок и доначисления налогов из-за использования различных схем отмывания денег.

«С начала года в экономическом суде рассмотрено пять дел в отношении строительных фирм, которые имели правоотношения с контрагентами, чья регистрация признана незаконной или они занимались лжепредпринимательской деятельностью. Заключались договоры с поставщиками, у которых не было ни работников, ни техники, и они

никак не могли исполнить взятые на себя обязательства. Хотя по декларациям, заявленным в налоговую службу, у таких фирм были миллиардные обороты», – комментирует председатель судебной коллегии по гражданским делам ВКО областного суда Дамир Абдугалиев.

На основании доказанных фактов сделок с обналичившими фирмами специалисты подразделения госдоходов доначисляли застройщикам налоги. Лишь те, кто не соглашался выплачивать эти суммы в добровольном порядке, обжаловали предписания фискалов в суде. По данным Дамира Абдугалиева, несколько компаний по решениям судов будут обязаны выплатить более 135 млн тенге.

### Не первый, не последний

Один из ярких примеров – история судебных споров компании ТОО «СтройЭлитРиэлти», в числе объектов которой значится почти достроенная школа в микрорайоне «Ахмирово» в Усть-Каменогорске. Согласно данным из судебного постановления, с 2014 по 2017 год компания заключила несколько фиктивных сделок с тремя поставщиками строительных материалов транспортными компаниями. В суде юристы подрядной организации представили товарно-транспортные накладные.

В ходе судебного разбирательства представители ТОО «СтройЭлитРиэлти» пытались доказать правомерность сделок, предоставили копии договоров с ТОО «TemirAst», ТОО «Иртыш Тренд» и ТОО «SpecMaterial», накладных и даже объяснительные сотрудников фирм-партнеров, непосредственно выполнявших те или иные работы. Однако все аргументы перекрыли выводы ревизоров. В ходе проведенных проверок оказалось, что за предпринятиями-контрагентами и вовсе не зарегистрированы никакие транспортные средства, в этих фирмах нет работников. И эти юристы сдавали налоговую отчетность с нулевыми показателями.

Однако в суде директор ТОО «Целина Проект» Маржан Ахмет не подтвердила, что ее фирма проводила по заказу «РаЛи-С» электромонтажные работы, про-



Фото: Ant Clausen

кладку труб, благоустройство территории, не предоставляла услуги по аренде техники. Руководитель ТОО деньги от подрядчика не получала, подписи в документах не ставила (что подтверждено и почерковедческой экспертизой). Что касается документов со вторым поставщиком – ТОО «Ресмарт Групп», – то здесь история еще интереснее. При выяснении обстоятельств дела оказалось, что директор фирмы, якобы подписавшей в 2016 году договоры, акты с ТОО «РаЛи-С», на самом деле руководителем компании стал только в середине 2017 года. К тому же все документы за 2016 год на самом деле были выпущены постфактум, только в 2018 году. Все эти факты указаны в судебных актах, вступивших в силу.

Другая схема уклонения от налогов была применена в компании ТОО «РаЛи-С», выполнявшей по госзаказу реконструкцию тепловых сетей в 14-м жилом районе Семья и строительство теплотрасс для БСМП этого города. При проведении налоговой проверки выяснилось, что в 2016 году сотрудники ТОО заключили сделки с ТОО «Целина Проект» и ТОО «Ресмарт Групп» на сумму более 214 млн тенге.

Однако в суде директор ТОО «Целина Проект» Маржан Ахмет не подтвердила, что ее фирма проводила по заказу «РаЛи-С» электромонтажные работы, про-

кладку труб, благоустройство территории, не предоставляла услуги по аренде техники. Руководитель ТОО деньги от подрядчика не получала, подписи в документах не ставила (что подтверждено и почерковедческой экспертизой). Что касается документов со вторым поставщиком – ТОО «Ресмарт Групп», – то здесь история еще интереснее. При выяснении обстоятельств дела оказалось, что директор фирмы, якобы подписавшей в 2016 году договоры, акты с ТОО «РаЛи-С», на самом деле руководителем компании стал только в середине 2017 года. К тому же все документы за 2016 год на самом деле были выпущены постфактум, только в 2018 году. Все эти факты указаны в судебных актах, вступивших в силу.

### Криминальный бизнес

Руководитель первого оперативного управления департамента экономических расследований ВКО Бейбит Сихымбаев отме-

чает, что каждый год при проведении следственных действий сотрудники ДЭР сталкиваются с различными новыми схемами отмывания денег и уклонения от налогов.

«Нередко мы раскрываем сложные криминальные схемы хищений и увода капитала от налогов. В нашей области есть факты создания организованных преступных групп, предоставлявших за вознаграждение 3-5% услуги по обналичиванию средств по бестоварным счетам-фактурам», – говорит Бейбит Сихымбаев.

Финансовые тайны одной из таких ОПГ были раскрыты специалистами департамента экономических расследований. Дело компании «Мак и Ком» стало одним из самых громких за последние несколько лет. Через сеть своих лжепредприятий Марат Раисов, Макат Тургоженов, Шынгысхан Манапов, Раджан Ашимов отмыли 4,8 млрд тенге, полученные от 80 различных подрядных организаций Казахстана.

По словам Бейбита Сихымбаева, в настоящее время в ДЭР ВКО расследуются еще два аналогичных дела по созданию ОПГ в Усть-Каменогорске, предоставлявших бестоварные счета-фактуры. Ущерб от преступных действий одной из групп превысил 17 млрд тенге, второй – более 6,5 млрд тенге.

### Взялся за гуж

«В случае со строительными компаниями доказать, была ли фактически проведена та или иная сделка, можно только по документам. А некоторые компании до сих пор приобретают какие-то стройматериалы без накладных, на рынке. Это не запрещено. Поэтому факты экономии при строительстве доказать трудно. Ведь в конечном итоге дом построен, принят авторским и техническим надзором. А чтобы понижать, допустим, какие именно материалы были использованы при строительстве, нужно проводить специальные экспертизы. Это долго и дорого», – считает Бейбит Сихымбаев.

Тем не менее жалобы от жильцов новостроек в Усть-Каменогорске уже постфактум подтверждают: экономия при строительстве действительно была. И это отразилось на качестве. На одном из последних заседаний в городском акимате Усть-Каменогорска нет ни одного беспроблемного дома. Люди жалуются и на текущие крыши и стены, и на залитые водой подвалы, и на кривые трубы.

По словам Жаксылыка Омара, застройщики в свою очередь недовольны низкими тарифами при строительстве многоквартирных домов. 120 тыс. тенге за квадратный метр, по их суждению, – уже не актуальная на сегодняшний день цена. Чиновники в свою очередь придерживаются мнения: если застройщик подписал договор и согласился на такую сумму, то обязан выполнить работы за эти деньги качественно и в срок.

# Пять проблем строительного рынка

## Локомотиву экономики РК необходимо свое министерство, считают эксперты

**Казахстанским строителям мешают работать устаревшие ГОСТы. В числе проблемных вопросов также деятельность фирм-однодневок, жесткие условия для участия в тендерах, дефицит трудовых ресурсов и отсутствие собственного министерства.**

Азамат МИНДЕТ

### От чего страдает качество

В Шымкенте на встрече с председателем Республиканского объединения юридических лиц (РОЮЛ) «Союз строителей Казахстана» Талгатом Ергалиевым строители южного региона озвучили несколько наиболее актуальных проблем. В первую очередь, по их словам, развитию отрасли мешают устаревшие ГОСТы.

Как рассказал «Курсиву» инженер-эксперт строительной фирмы ТОО «Батыр АлемСБ» Бахыт Данияров, у застройщиков очень много нареканий к СНиПам и ГОСТам.

«В основном строители вынуждены работать по старым ГОСТам, которые утверждались с 1967 по 1992 год. Поэтому казахстанские ГОСТы, мягко говоря, не очень убедительны, так как их исполнение осуществляется всего на 50%. А еще 50% мы вынуждены брать с российских ГОСТов», – отметил Бахыт Данияров.

По его словам, в старых ГОСТах рекомендованы к использованию строительные материалы еще советских времен. Например, строители могут использовать газоблоки. «Это легкий

пористый материал, который хорошо сверлится, пилится или строгается. В него легко можно забить гвозди и скобы, так как пористость этого материала около 85%. Но я его не рекомендую, так как к этому материалу много нареканий. У нас строят девятиэтажные дома из монолита, а внутренние перегородки из газоблоков, и все они трескаются», – пояснил инженер-эксперт.

Он уверен, что казахстанские ГОСТы и СНиПы давно пора отрегулировать и довести до 95% исполнения.

### Ради денег

Бахыт Данияров также отмечает, что для участников тендера необходимо установить предельную планку, ниже которой нельзя опускаться ценовое предложение. «К примеру, объект стоит 200 млн тенге, а участники

тендера указывают 150 млн тенге. Но ведь от этого объект не станет дешевле на четверть, и подрядчику придется брать где-то еще 50 млн тенге или экономить за счет стоимости, качества или количества строительных материалов. Ценовой промежуток надо урегулировать, чтобы не понижали так сильно, иначе страдает качество. Но этот вопрос надо решать на правительственном уровне», – отметил г-н Данияров.

С ним согласен и Бекзат Ториев, курирующий сразу несколько строительных фирм, который в свою очередь подчеркивает, что как минимум одна из них сталкивается с тем, что, выиграв тендер на местном уровне, лишается заказа по решению республиканской комиссии. «Выигрываем на областном уровне, документы передают в республику – там

проигрываем. И наоборот бывает. Зачем это делается?! Должен быть единый конкурс. Потом люди начинают подавать в суд, а судья не знает, в какую сторону двигаться. Затягиваются сроки», – возмущается Бекзат Ториев.

### Потерянное время

Еще одна проблема, которую озвучили строители, – затягивание сроков строительства. Это, по их словам, происходит только из-за того, что сейчас любые спорные вопросы рассматриваются не только на местах, но и на республиканском уровне. Председатель Ассоциации строителей Султанбек Сугирбаев рассказал «Курсиву», что сейчас споры между конкурентами рассматриваются очень долго.

«К примеру, прошел тендер. Спорят два подрядчика и подают документы в суд. Но теперь такой

спор рассматривается на республиканском уровне, процессы затягиваются до пяти месяцев. А потом строители не успевают уложиться в сроки. Или работает подрядчик, но вдруг на него поступает жалоба. Всю работу приостанавливают, и опять все тянется месяцами. Графики нарушаются, компании терпят убытки», – говорит Султанбек Сугирбаев.

### Боль строителей

Каждый из присутствовавших на мероприятии спешил поделиться с другими своей проблемой и, быть может, получить какой-нибудь дельный совет от коллег по рынку.

Так, к примеру, представитель еще одной строительной компании Амиралы Анапиев поднял вопрос о вводе поправочного коэффициента на стоимость строительных материалов в случае ЧС.



Фото: Ирина Осипова

### Нужен хозяин

По словам Султанбека Сугирбаева, у строительной отрасли, которая является локомотивом экономики, нет хозяина.

«Есть Комитет строительства и жилищно-коммунального хозяйства, который наряду с другими комитетами входит в состав Министерства индустрии и инфраструктурного развития. Наши предложения могут рассмотреть в министерстве, а могут и не рассмотреть. Если бы было собственное министерство, оно бы разрабатывало конкретные технические документы и законы», – резюмирует глава Ассоциации строителей.

# Молочные реки, сметанные берега

## Почему американцы не будут есть сыр из актюбинского молока?

Громко заявив о себе несколько лет назад, хромтауская компания «Агрофирма «Тау» на время исчезла с поля зрения. Однако сейчас предприятие не только восстановило позиции, но и пытается вытеснить российскую кислomолочную продукцию с казахстанского рынка. Как проиграть конкуренту, потерять миллионы, но подняться и стать успешным бизнесменом? Разобраться в этих вопросах «Курсиву» помог предприниматель из Актобе Мирболат Агдаутов.

Дмитрий ШИНКАРЕНКО

### Изучить изнутри

Экономист по образованию Мирболат Агдаутов успел поработать в одном из отечественных банков. В 2003 году судьба занесла его в крупный холдинг, где он прошел карьеру от рядового сотрудника до генерального директора. Было время и на развитие своего бизнеса – занимался оптовой реализацией сухого молока – белорусского, башкирского, киргизского. «Почему киргизское? Оно по составу белка даже лучше белорусского. Все оттого, что трава у них хорошая», – говорит предприниматель.

Чтобы лучше освоить молочный рынок, Мирболат решил изучить процесс изнутри. А тут как раз и предложение поступило: поработать в Костанайской области. В 2012 году он, оставив бизнес и пост гендиректора, поехал в поселок Карабалык.

«Это был новый проект развития мясного животноводства. Привезли из Австралии 3 тыс. голов КРС. К слову, сейчас их 25 тыс. Использовали передовые технологии. Была там и небольшая ферма молочного животноводства», – рассказал Мирболат Агдаутов.

В течение двух лет он изучал это направление: помимо отечественных предприятий, перенимал опыт в Германии, Австрии, Беларуси, Украине и России.

### Начали и проиграли

В конце 2014 года Мирболат вернулся в Актобе. Заинтересовало предложение о покупке



Фото: Дмитрий Шинкаренко

молочного завода в Хромтау (около 90 км от Актобе), построенного еще в 1992 году компанией «Казхром». В 2011 году предприятие было законсервировано. Борьба за «лакомый кусок» длилась почти год. Только вот стоило ли?

«Мы выкупили кота в мешке. Завод три года стоял на консервации. Мы полностью поменяли коммуникации. Приведение объекта в надлежащий вид заняло несколько месяцев и потребовало десятков миллионов тенге. Если бы мы знали, что нас ждет, наверное, не купили бы», – признается Мирболат. Помимо ремонта, требовалось и дополнительное оборудование. Вместе с другом и партнером по бизнесу Сергеем Палиевым Агдаутов вложил собственные средства – 120 млн тенге. Но и этого оказалось мало. Тогда пришлось взять в кредит через фонд «Даму» еще 85 млн тенге.

Первая продукция из Хромтау начала поступать на полки актюбинских супермаркетов в октябре 2015 года. Кефир, варенец, снежок, сметана, творог, масло. Сырье привозили молоковозом из райцентра в Актюбинской области – это в 200 км от завода.

«Мы не рассматривали производство молока в промышленном масштабе, там нужна технология по ультрапастеризации. Такое

оборудование стоит миллионы долларов. У нас имеется Pure-Pak, но срок хранения такого молока не больше трех суток. Попытались выйти на рынок, однако возврата было много», – вспоминает Мирболат.

Против производителя играло и несоблюдение температурного режима со стороны реализаторов. Именно поэтому о выпуске молока большими партиями пришлось забыть.

Актюбинцы благосклонно приняли продукцию отечественного производителя, но через полгода начались проблемы. Подвело устаревшее оборудование. Когда попробовали запустить предприятие на производственную мощность, механизмы стали ломаться. Перебои сказались на качестве продукции – сметана скисала, кефир получался жидким.

Лето 2016 года стало настоящим адом для молодой компании, которая не выдержала конкуренцию с региональными лидерами. Это был глубокий нокдаун – убытки исчислялись десятками миллионов тенге. Предприятие оказалось на грани закрытия.

### Спасительная сметана

Но, как рассказывает Мирболат Агдаутов, взвесив все за и против, предприниматели все

же остались на рынке. Но нужно было менять подход. Решение оказалось простым: сузить деятельность до одного продукта. Выбор пал на сметану. Предприниматели снова влезли в кредиты и вложили в дело 30 млн тенге. На эти деньги приобрели оборудование: емкости и упаковочные линии для сметаны.

«Практически вся сметана к нам завозится из России. На тот момент из Кабардино-Балкарии поступало 60–80 т сметаны в неделю. Мы сделали упор на пластиковые ведра, увеличив граммаж, – поясняет собеседник «Курсива».

Если российская сметана реализовалась в «стаканчиках» массой до 500 гр, то местную предприниматели предложили потребителям покупать от 1 кг. Большим семьям выгоднее брать ведро, чем несколько стаканчиков. Как показало время, упор на сметану и вытянул бизнес. Сейчас хромтауский завод выпускает сметану в таре от 400 гр до 10 кг.

### Особенности рынка

Но упаковку поменять мало. Три месяца Сергей и Мирболат практично жили в лаборатории завода: подбирали ингредиенты, рецептуру, закваску. Все это время продукция компании на полках не было. Предприни-

тели решили сделать ставку на термостатную технологию. Суть ее заключается в том, что сметана заквашивается сама в термостатной комнате при температуре 45 градусов. Но зато не нужны загустители.

По словам предпринимателей, потребовался почти год, чтобы потребитель привык к местной сметане. Многих пугала сыворожка, выделяемая на поверхности продукта.

Позже, когда предприятие встало на ноги, на полках актюбинских магазинов снова появились кефир, творог, масло и варенец от хромтауской агрофирмы. А с прошлого года линейка продукции пополнилась йогуртами и творожной массой. Питьевая кефирная группа нашла своего потребителя не только в Актобе, но и в других городах Казахстана.

Впрочем, выходить на экспорт предприниматели не торопятся, полагая, что проверяющие ведомства соседнего государства найдут массу причин, чтобы не допустить казахстанские продукты на полки магазинов РФ.

На российский рынок Мирболат Агдаутов пытался пробиться год, но не вышло.

«Защита российского бизнеса мощная. А вот у нас защиты нет никакой. Поэтому и дешевого импорта из Воронежа, Астрахани, Волгограда, Самары много. Актюбинским оптовикам легче привести из Нальчика (около 2 тыс. км от Актобе) фуры сметаны и творога», – говорит Мирболат Агдаутов.

### Американский пример

На днях он вернулся из США, где перенимал опыт зарубежных коллег. Поездка состоялась благодаря программе деловой стажировки Special American Business Internship Training Program (SABIT), которая действует с 1990 года. Ее основная цель – содействие экономической реструктуризации стран бывшего СССР.

Тема стажировки этого года – «Переработка и упаковка молочной продукции в США». Отбор от Казахстана прошли двое: Мирболат Агдаутов из Актюбинской области и Бахыт Аркабаев из Талдыкоргана. Предприниматели побывали на тренингах в Вашингтоне, а потом поехали в «молочную столицу» США город Мэдисон.

«Их система выверена годами: в каждом штате свои законы для

фермеров. И это правильно, ведь никто лучше их самих не знает, как надо работать в сельском хозяйстве. У нас же в эту отрасль вмешиваются все», – рассуждает Мирболат.

Отметили казахстанцы и различия между европейскими и американскими фермерами. Если в Европе 99% ферм относятся к семейным (от 60 до 400 голов скота), то в США все иначе. «В Европе развит рынок сервиса: оказание услуг в ветеринарии, посеве и уборке кормов. В Америке многие делают все сами. В США поддерживают своего производителя. Финансируют на длительные сроки под 1% годовых. Фермеры объединяются в ассоциации и трудятся, ни на кого не надеясь. Также американцы уделяют большое внимание науке. Поэтому корова в Мэдисоне дает 15 тыс. литров молока в год, а корова в Мартуке – всего лишь 2,5 тыс. литров. Рентабельность животноводства практически нулевая. И это общемировая тенденция. Те фермеры, кто хочет «выжить», ставят перерабатывающее производство», – делится увиденным Мирболат.

По его словам, для США характерно сыроделание: 92% «молочки» уходит в сыры, остальное – на йогурты и молоко. «Сыропригодного молока не то что в Актюбинском регионе нет, в стране его мало. Сыр, сделанный из нашего низкосортного молока, американцы есть не станут», – уверен собеседник издания.

Для качественного молока, по мнению директора агрофирмы, нужны современные фермы. Идея с «двумя коровами» отбросит отечественное сельское хозяйство на десятки лет назад.

«Мир отходит от личного дворянства. Коровы у нас не породистые, дают второсортное молоко, из которого не сделать нормальную сметану или сыр. Чтобы это изменить, нужно заниматься наукой. В Актобе ничего этого нет, поэтому и качество молока никудашнее», – считает бизнесмен.

Второй момент – санитария. Если на фермах и заводах имеются соответствующие сертификаты, то участникам никто их не выдает. Соответственно, риск заболеть от молока или айрана «с рук» возрастает в разы. Да и налогов такие дельцы не платят.

# Одеть, накормить, досуг предложить

## Стартапы в СКО готовы отвоевывать отечественный рынок

Закрывать потребность региона в обуви, молочной продукции и кондитерских изделиях пытается малый бизнес СКО. Предприниматели поняли, что пора бороться за место под солнцем, вернее, на внутреннем рынке. Ведь клиенты при наличии выбора охотно покупают местную продукцию, предпочитая ее импортной – давно заполонившей прилавки магазинов.

Павел ПРИТОЛЮК

### Эх, валенки, валенки

Жители Северо-Казахстанской области постепенно привыкают к тому, что обувь made in Petropavlovsk теснит привозные ботинки и сапоги в бутиках и магазинах. Но другие ниши местный бизнес занимает не спешит. К примеру, производства утепленной рабочей обуви не было. Только в прошлом году пробел решился устранить бизнесмен Куляш Татаева. Причем она сама до этого времени не один год работала на продвижение импорта – с 2011 года занималась мелкооптовой реализацией товара из России. Пока не осознала, что можно

делать не хуже. Для воплощения своей задумки воспользовалась господдержкой.

«В августе 2018 года получила кредит на сумму 18 млн тенге. Деньги вложила в оборудование. Приобрели пресс-вырубку, швейные машинки и инжекторно-литьевой агрегат, при помощи которого льются подошвы», – рассказала Куляш Татаева журналистам во время организованного филиалом «Даму» пресс-тура.

Технологию освоила успешно, сегодня ее суконно- меховые и войлочные изделия выдерживают морозы до 50 градусов. В день в цехе изготавливают 50 пар обуви. Продукция поступает на местный рынок. Куляш Татаева уверена, что это – только начало пути в покорении отечественного рынка.

### Новоиспеченные

Насытить рынок своей продукцией предлагает и еще одна жительница СКО Асель Калибасова – хозяйка нового кондитерского цеха. Здесь готовится несколько видов песочного печенья. Для девушки это первый собственный бизнес-проект. Чтобы его реализовать, она в рамках программы «Еңбек» взяла кредит на покупку производственного помещения. Часть вложенных средств – собственные. Работу в новоиспеченной кондитерской фирме получили шесть человек.



Фото: Volodymyr Shtun

Пока, как и другим местным кондитерам, значительную долю сырья – различные начинки, смеси для кексов, арахис, кокос – Асель приходится завозить из России. Исключение составляет лишь мука, которую предприниматели предпочитают закупать в СКО.

А вот молокоперерабатывающее предприятие «ЭкоМол Сергеевка» в Петропавловске

только готовится к запуску. В цехе, где когда-то располагался склад, идет ремонт, монтируется оборудование. Директору маленького молочного завода Альбине Рашитовой всего 21 год. Бизнес ведет вместе с братом – Бахытом. Учредители фирмы ожидают, что уже в конце года их продукцию попробуют и оценят местные жители. Производственные мощности мини-завода – 10 т

переработанного молока в сутки, но в полную силу он заработает весной следующего года, когда надои возрастут.

«Дело начнется с малого – допустим, с переработки 500 литров молока в сутки. Потом уже постепенно, по мере возможности, будем объемы производства наращивать», – отметила в интервью «Курсиву» Альбина Рашитова.

### Любопытство не порок

Детский центр досуга и развития Super Star Club – не новичок на рынке образования. Его главное отличие от других в том, отмечают представители предприятия, что заниматься здесь могут не только дети, но и их родители, бабушки и дедушки. Самым младшим посетителям центра всего по девять месяцев, а самым возрастным – под 70. Чтобы взрослые не скучали, ожидая детей с занятий, им предлагают провести время в спортивном зале. Предложение пользуется популярностью.

Работает центр не первый год. Но и здесь не обошлось без господдержки. Недавно по программе ДКБ-2020 центр расширил свои площади. «Чтобы реализовать планы, получили кредит в размере 13 млн тенге на пять лет. Деньги направили на реконструкцию объектов инвестирования, на выполнение и проведение ремонтных работ, а также на пополнение оборотных средств», – рассказала старший администратор центра Татьяна Милотина.

Средняя цена на посещение детских образовательных и досуговых центров в Петропавловске составляет 8 тыс. тенге за 12-дневный курс занятий естественными и гуманитарными науками, творчеством и спортом.

# Бизнес не сложился, но «КРОВИ ПОПИЛ»

## Почему разведение пиявок превратилось в головную боль, а не в прибыльное дело?

**Воплощение оригинальной идеи сулило арендатору озера в Костанайской области материальный достаток и благодарность пациентов, которым бы помогли природные терапевты. Но пока это – несбывшаяся мечта. Однако Татьяна Вараксина продолжает начатое дело и надеется, что когда-нибудь оно принесет пользу.**

**Татьяна ДЕРЕВЯНКО**

### Как все начиналось

Татьяна Вараксина уже несколько лет внедряет на водоеме новые методы по сохранению уровня воды, проводит зарыбление и все необходимые мероприятия и внесена в список добросовестных природопользователей. Также она не побоялась взяться за освоение нового для региона направления – разведение лечебных пиявок.

«Я родом из Восточного Казахстана, мои родители были не просто потомственными рыбаками, знали все тонкости этого дела, но и занимались разведением рыбы. Как самая младшая в семье, я была рядом с отцом и матерью, даже когда они работали. Так постепенно и приобщилась к рыбацкому труду. Интересовалась всем, наблюдала, как отец в одном из озер разводил форель», – рассказывает свою историю «Курсиву» Татьяна Вараксина.



Татьяна ВАРАКСИНА, предприниматель

Когда в регионе стали развивать Верхнетобольское водохранилище, семья приехала в Лисаковск. Здесь в рыбхозе разводили карпа, рипуса, и девушка набиралась опыта и знаний. Все, что связано с рыбой и ее разведением, она полюбила с детства, и практический опыт, полученный за это время, помогает ей и сейчас.

Со своим будущим мужем, Александром Прищепой, Татьяна познакомилась тоже на одном из водоемов: увлечение рыболовством оказалось одно на двоих. А позже стало их семейным делом – на арендованном озере площадью 143 га, расположенном в Костанайском районе, они начали маленький бизнес.

«Озер в области немало, но за последние годы многие из них высохли или обмелели. Для того чтобы восстановить их, нужно было время. Мы нашли подходящий водоем и в начале 2012 года выиграли конкурс и принялись за работу. Первым делом очистили озеро от травы и мусора, затем запустили туда карася», – рассказывает Татьяна.

### С надеждой на будущее

Планов у супругов было немало: хотелось более серьезно

заниматься рыбным хозяйством, но денег на расширение не хватало. Но на одном из сельских сходов аким района рассказывал о программе, направленной на развитие предпринимательства на селе и возможности получить грант. Женщина решила попробовать свои силы, начала собирать все необходимые документы и разрабатывать бизнес-план по развитию озера.

«Во время одного из исследований водоема мы обнаружили в нем пиявок, зная об их уникальных лечебных свойствах, решили заняться их разведением. Этот момент и придал нашему проекту инновационность», – вспоминает Татьяна.

Около шести месяцев ушло на написание и защиту бизнес-плана, в нем женщина просила 3 млн тенге на покупку лодки, вагончика, электростанции и многого другого. В итоге Татьяне Вараксине удалось попасть в четверку стартаперов, которые получили гранты. Хотя ей дали 1,5 млн тенге, этой суммы хватило на самый необходимый инвентарь и маточных пиявок.

Выяснилось, что в озере водятся три вида пиявок, пригодных для гирудотерапии: восточная – зеленая с бархатом, аптечная – с продольными оранжевыми полосками на спинке и лечебная – с плотным зеленым брюшком. В итоге женщина закупила 1 тыс. штук аптечной пиявки на 350 тыс. тенге.

В озере природа создала идеальную атмосферу для пиявок. Кочки, камыши, трава, пресная вода – все, что нужно для их разведения. Стоит отметить, что



Иллюстрация: demiant

процесс выращивания пиявок небыстрый. Появившейся на свет пиявке необходимо расти три года до своего рабочего веса

– 2,5 г. А чтобы она превратилась в матку, дающую потомство, нужно еще года три. За это время она набирает вес до 6–7 г.

Условия для работы и огромное желание у супругов были, процесс пошел. И, казалось бы, все ведет к успеху. Но пока его не случилось.

### Риски, переписки и снова надежда

«Рисков в этом бизнесе оказалось больше, чем я ожидала. В 2013 году, когда начала им заниматься, заключила договор с Алматинским гирудоцентром, в котором пиявки должны были находиться на карантине перед отправкой в медучреждения. Но три года назад гирудоцентр обанкротился, а сдавать пиявок напрямую в медицинские кабинеты я не имею права, так как их использование без карантина запрещено. Удастся ли получить от такого бизнеса прибыль – пока вопрос», – признает Татьяна Вараксина.

За эти годы благодаря интернету бизнесвумен завела массу знакомств среди людей с аналогичным увлечением, изучила многие нюансы дела. И даже стала получать предложения о сотрудничестве из России и Украины, но по стечению обстоятельств все сделки срывались. Конечно, были и предложения от казахстанских учреждений, однако от продажи на черном рынке Татьяна Вараксина, как законопослушный гражданин, отказывается. Она продолжает разводить рыбу и пиявок в надежде на то, что в скором времени ситуация изменится и ее лекари смогут приносить пользу как ей, так и пациентам, решившим прибегнуть к гирудотерапии.

# Денег много не бывает



Фото: Natali Sam

**Чтобы подняться на новую ступень роста, уже прочно вставшим на ноги казахстанским предприятиям нужны значительные финансовые ресурсы. О том, как можно поднять бизнес, рассказали журналистам руководители талгарских компаний.**

**Сергей ПАВЛЕНКО**

### Ставка на казахстанское

ТОО «P.T.Z.» в Талгаре – одно из шести подразделений, входящих в группу компаний ZETA. Подразделение в Талгаре производит металлоизделия и изделия из пластика хозяйственно-бытового и коммунального назначения.

А начиналось все в уже далеком 2006 году, когда были куплены производственные площади хлебозавода, на которых предприятие размещено и поныне. Тогда компания в год платила 65 млн тенге налогов. Сейчас – больше 1 млрд тенге. Годовой оборот составляет около 10 млрд тенге.

«Наша продукция – офисная и бытовая комбинированная мебель, предметы быта, кресла, стулья. Ранее опорные кресла для кресел мы завозили

из Италии. Но чтобы уменьшить себестоимость, стали сами производить кресловины, которые выдерживают тонну нагрузки. Сегодня их покупают Грузия, Россия, Таджикистан, Польша. Экспортируем в Россию пластиковые баки для коммунальных служб», – рассказал генеральный директор компании Максуд Омарбаев.

По его словам, чтобы увеличить процент казахстанского содержания в продукции ZETA, предприятие тесно сотрудничает с местными компаниями. Древесина поступает из Усть-Каменогорска. Поролон приходит из Семей и Петропавловска. Металл – из Караганды. Тем самым казахстанское содержание в товарах компании доходит до 70%.

Но останавливаться на достигнутом здесь не собираются. Для роста производства требуются новые универсальные станки, а это деньги. Только в этом году ТОО «P.T.Z.» инвестировало в производство 800 млн тенге. Также одобрены 1,5 млрд кредитных денег, которые пойдут на покупку нового оборудования.

### Компания в \$6 млн

ТОО «CLOTWELL» – семейный бизнес. Владельцы и руководители швейной компании – семья Цхе. «В девяностые с супругой

решили заняться бизнесом. Начали с изготовления верблюжьих одеял. Наскребли крохи денег, действительно наскребли. Взяли в рассрочку старые советские машины, нашли помещение, а дальше уже заработало производство. Сейчас компания стоит не меньше \$5–6 млн, и работают в ней полторы сотни сотрудников», – рассказал учредитель и владелец производственной базы Олег Цхе.

Со временем расширился ассортимент выпускаемых товаров. «Мы работаем и на тендеры и находимся на коммерческом рынке, в свободной торговле. До 10% продукции уходит на экспорт. Наша специализация – пошив военной и специализированной униформы, формы для медицинских учреждений. Основными покупателями и заказчиками являются компании, занятые на нефтедобыче, корпоративные клиенты. Шьем корпоративную одежду для офисных работников. Уже готова к отправке первая партия спецодежды в Исландию», – отметил в свою очередь коммерческий директор компании Евгений Цхе.

По его словам, конкурировать на рынке помогает гибкая политика компании. К примеру, если заказчику нужна недорогая

одежда, то материал заказывается в Китае. Если речь идет о конкурентном преимуществе, то здесь уже идут договоренности с американской компанией, одним из лидеров по производству технологичных материалов. Если требуется удовлетворить желание корпоративных клиентов, которые хотят одеваться очень стильно и хорошо и готовы на это выделить бюджет, используются ткани из Италии.

Между тем для реализации далеко идущих планов семейному бизнесу Цхе требуется расширение производства. Часть задуманного уже удалось воплотить. Швейное производство разместилось в новом цеху, построенном на 98 млн тенге кредитных денег, выделенных по программе помощи МСБ. Как отметил учредитель Олег Цхе, им сейчас никто не мешает работать. Проблема лишь в нехватке квалифицированных кадров на всех уровнях – от дизайнера одежды до хорошей швеи и технологов.

### Начали с визиток

ТОО «Интеллсервис» также можно назвать успешным. «По госпрограмме мы в нашей типографии обновили парк печатных машин. В 2016 году приобрели высокопроизводительную шестикрасочную офсетную печатную машину. В 2017 году, по программе «Даму Өндіріс» под 6%, приобрели дополнительно пятикрасочную офсетную машину», – поясняет руководитель отдела финансового контроля компании Денис Решетов.

По его словам, для компании крайне выгодны курсы колебания европейской валюты. «Для печати мы используем высококачественную бумагу производства Финляндии и Австрии. Ее стоимость в докризисное время составляла 40% производственных расходов, сегодня – до 70%. Потому нам выгодны колебания курса евро. Если раньше соотношение евро к доллару было 1.15, то сейчас оно составляет 1.07. Нам выгоднее брать необходимую

продукцию напрямую из Европы, нежели из Китая, покупая ее на доллары», – пояснил тонкости ценообразования г-н Решетов.

А когда-то типография начинала деятельность с печати визиток. Сегодня выпускает упаковки и занимается тиражированием учебников для всего Казахстана. Но, по мнению Дениса Решетова, перспективное направление – это рынок фастфуда. Поэтому в планах приобрести оборудование по изготовлению одноразовых стаканов, коробок под бургеры, бумажных лотков и тарелок.

Всего по программе ДКБ-2020 в рамках субсидирования процентной ставки, по данным главного менеджера регионального филиала фонда развития «Даму» по Алматинской области Алии Нугмановой, за девять месяцев 2019 года в Алматинской области было профинансировано 59 проектов на сумму 4,2 млрд тенге. Еще 68 проектов на сумму 2,6 млрд тенге получили поддержку в рамках гарантирования.

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бішкек  
Алматы + Ош  
Атырау + Астрахань

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



# Свобода для инвесторов

**Специальная экономическая зона «Морпорт Актау» была создана в 2002 году и является пятой по величине промышленной СЭЗ в РК. Сейчас здесь размещено 29 инвестпроектов. Их могло быть больше, но с некоторыми инвесторами СЭЗ расторгла договоры, другие проекты так и остались на бумаге.**

**Ольга ЗОЛОТЫХ**

За 17 лет работы государством в СЭЗ «Морпорт Актау» вложено 7,8 млрд тенге – теперь на один вложенный бюджетный тенге привлечено 106,6 тенге частных инвестиций. Общая стоимость проектов участников СЭЗ составляет 831 млрд тенге. Большая часть из них – иностранные инвестиции.

Сегодня на территории в 2 тыс. га размещены 29 инвестпроектов, еще шесть потенциальных инвесторов ожидают завершения строительства инфраструктуры – пока она есть только на трех из семи субзон: прибрежной, №1 и №3. Для того, чтобы провести инфраструктуру на еще двух субзонах (№2 и №4), требуется дополнительно около 15–17 млрд тенге. На самой маленькой по площади субзоне №6 можно будет разместить лишь один проект (пока он только в перспективе), а для самой большой – №5, площадью почти 640 га, будет разработан мастер-план и зонирование – размещать здесь планируют в основном проекты в сферах легкой и пищевой промышленности.

Пока в СЭЗ решают организационные вопросы – нормативная документация в соответствии с новым Законом РК «О специальных экономических и индустриальных зонах» была принята в середине этого года. Из принципиальных отличий от прежних правил – изменения в механизме предоставления земельных участков участникам СЭЗ и работе с инвесторами. «К примеру, ранее земельные участки выдавались местными исполнительными органами. Сейчас землю выделяют управляющей компании, которая предоставляет земельные участки участникам СЭЗ согласно их потребностям. Таким образом, этот вопрос существенно упрощен. Также поменялся единый координационный центр по управлению СЭЗ», – сказал в интервью «Курсиву» председатель правления АО СЭЗ «Морпорт Актау» Бекбол Орынбасаров.

Также регламентирован порядок подачи и рассмотрения документов потенциальных заявителей на участие в СЭЗ, вопросы создания и упразднения СЭЗ, изменения приоритетных видов деятельности (в СЭЗ «Морпорт Актау» их 14) и границ СЭЗ.

«Мы вышли с предложением о расширении – включить пищевую и легкую промышленность, рыбное хозяйство в приоритетные виды деятельности СЭЗ «Морпорт Актау», так как запросов от инвесторов именно по этим направлениям много. Сейчас этот вопрос мы поднимаем на уровне центрального уполномоченного органа», – добавил Бекбол Орынбасаров.

Один из главных вопросов, который сегодня стоит перед СЭЗ «Морпорт Актау», – продление срока действия СЭЗ. Изначально она создавалась на 25 лет, срок ее

действия истекает 1 января 2028 года. «Инвесторам это невыгодно, так как срок окупаемости многих проектов довольно длительный, поэтому сейчас мы выходим с предложением продлить срок действия СЭЗ еще на 25 лет – до 2053 года», – отметил заместитель председателя правления АО «СЭЗ «Морпорт Актау» Дмитрий Капралов.



Бекбол ОРЫНБАСАРОВ, председатель правления АО СЭЗ «Морпорт Актау»: «Мы вышли с предложением о расширении – включить пищевую и легкую промышленность, рыбное хозяйство в приоритетные виды деятельности СЭЗ «Морпорт Актау», так как запросов от инвесторов именно по этим направлениям много».

## Крупные проекты

На субзону №2 в ближайшие несколько лет зайдут два якорных инвестора: казахстанская компания, которая будет реализовывать проект по строительству металлургического завода, и сингапурская компания WestGasOil (WGO), запланировавшая ввод в эксплуатацию завода по производству метанола и олефинов, с общим объемом инвестиций более 760 млрд тенге. Однако для их реализации необходимо построить дополнительный газопровод мощностью 1,8 млрд куб. м газа в год. Этот вопрос решается на уровне правительства.

«На сегодня с WGO уже подписан договор об осуществлении деятельности на территории СЭЗ, и компания получила сертификат участника. Сейчас участником ведется разработка проектно-сметной документации на строительство завода», – отметил в беседе Бекбол Орынбасаров.

На завершение разработки всей необходимой техдокументации по проекту понадобится как минимум полгода, на строительство завода – полтора года. Поэтому, пока будет готовиться проект завода, необходимая инфраструктура будет подведена.

## Планировали, но пока не запустили

В 2018 году на территории СЭЗ планировалась реализация пяти проектов на сумму 12,1 млрд тенге: ТОО «Медикал Фарм «Ча-Кур» (фармацевтический комплекс), ТОО «Достык-Полимер» (производство полимерной упаковки), ТОО «Актау ЭнергоМаш» (производство трансформаторов и кабелей), ТОО «Chem-Invest» (производство сульфата калия, соляной кислоты и хлорида кальция), ТОО «Satex Chemie» (производство твердых и жидких гидроизоляционных материалов на битумной основе). Из этих проектов запущен лишь один – ТОО «Satex Chemie».

Компания Chem-Invest недавно завершила проектные работы и сдала документы на проведение экспертизы. В 2017 и в 2018 годах компания подписала два дополнительных соглашения к основному договору по продлению сроков реализации проекта в связи с проблемами с проектированием завода и прохождением экспер-

тизы ПСД. Теперь реализацию проекта перенесли на 2021 год.

«Из-за уникальности производства компании пришлось выходить на уровень уполномоченного органа по делам строительства для принятия новых технических нормативов и стандартов специально под этот завод. Процесс этот очень долгий», – пояснил задержку зампреда правления АО «СЭЗ «Морпорт Актау» Ербол Избергенов.

Завод по производству трансформаторов и кабелей (ТОО «Актау ЭнергоМаш») должен был запуститься также в прошлом году. В 2017-м инвесторы получили земельный участок, начали строительство основного завода, но у инвестора в Азербайджане начались проблемы с финансированием проекта.

«В этом причина остановки и отставания от срока реализации, сейчас основной трансформаторный завод достроен меньше чем наполовину. Оборудование приобретено и находится в Баку. После завершения строительства оно будет доставлено на завод», – рассказал «Курсиву» директор ТОО «Актау ЭнергоМаш» Самир Расулов.

Общий объем инвестиций по этому проекту – около 9 млрд тенге, 30% от этой суммы должно было пойти на литейный завод, остальные средства – на основной трансформаторный завод. Продукцию с основного завода предполагается отправлять на внутренний рынок и на экспорт. Ранее эти трансформаторы привозили в Актау из Азербайджана.

История с ТОО «Медикал Фарм «Ча-Кур» длится уже почти десять лет. Теперь реализацию проекта снова отложили, до 2021 года – в рабочую программу внесли изменения.



Дмитрий КАПРАЛОВ, заместитель председателя правления АО «СЭЗ «Морпорт Актау»: «Сейчас стоит вопрос о продлении срока действия СЭЗ. Изначально она создавалась на 25 лет, срок ее действия истекает 1 января 2028 года. Инвесторам это невыгодно, так как срок окупаемости многих проектов довольно длительный».

«У компании идут судебные тяжбы с поставщиком оборудования из Китая. Мы предоставили этому инвестору все условия – земельный участок, всю инфраструктуру, завод на 90% закончен, остались лишь монтаж и наладка оборудования. Срок до 2021 года – условный, он может передвинуться на более ранний, если суд завершится в пользу инвестора», – отметил Бекбол Орынбасаров.

На завод в этом году уже привезли оборудование. Монтаж должны были выполнить специалисты из Китая, он должен был занять четыре месяца. У иностранных рабочих через два месяца закончилась виза – больше они не вернулись.

«У этого участника есть два пути: либо он сейчас вкладывает дополнительные средства и запускает производство, либо мы по закону будем инициировать процедуру расторжения договора и искать нового инвестора на этот земельный участок», – добавил Дмитрий Капралов.

У ТОО «Достык-Полимер» была проблема с земельным участком, но сейчас все вопросы сняты, завод будет запущен в ближайшие месяцы, уверены в СЭЗ.

## Не на полную мощность

Из 29 компаний, расположенных на территории СЭЗ «Морпорт Актау», работают восемнадцать, остальные на стадии реализации. До конца 2019 года запланирован запуск сталелитейного завода стоимостью 871 млн тенге. Сейчас он работает в тестовом режиме.

«Наше предприятие будет производить насосы, также будет модельная отливка. Такого полного цикла производства в Казахстане нет. Насосы планируем выпускать для разных сфер – ЖКХ, нефтяной отрасли. Такие же насосы используют практически во всех странах СНГ, поэтому будем работать как на внутренний рынок, так и на экспорт», – рассказал «Курсиву» директор ТОО «Сталелитейный центр» Асхат Ихсанов. Проектная мощность будущего завода – 1,2 тыс. т литых изделий в год, а количество насосов будет зависеть от количества заказов.

## Расторгли договоры

В 2019–2022 годах на территории СЭЗ «Морпорт Актау» планировалось запустить четыре проекта на общую сумму 43,4 млрд тенге. Это ТОО «Gulhan Dearsan Shipyard» (строительство судостроительного завода), ТОО «PAK oil» (комплекс по переработке отработанных масел с получением всех видов смазочных масел и их упаковка), ТОО «Toran Chemical Industries» (завод по производству каустической соды и хлоросодержащей продукции) и ТОО «WestEcoPlast» (завод по производству мягкой упаковочной тары – биг-бэгов). Первые два запущены не будут, так как расторгли договоры с инвесторами. Последний в этом списке завод уже получил земельный участок, сейчас идет закуп необходимого оборудования, запуск завода планируется в конце 2020 года. Что касается ТОО «Toran Chemical Industries», то через месяц-полтора здесь приступят к строительству.

В 2017–2018 годах СЭЗ расторгла договоры с шестью инвесторами: ТОО «K Caspian Fabrication» (транспортно-логистический центр), ТОО «Актау Pipe Manufacturing Company» (производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали), ТОО «Monad Kaz Oil» (комплекс по переработке отработанных масел с получением всех видов смазочных масел и их упаковка), ТОО «Monblan» (завод по переработке нефти), ТОО «Актауский завод нефтяного оборудования» (производство труб с премиальным соединением) и ТОО «Юнайтед Кемикалс Морпорт» (производство минеральных удобрений).

«Расторжение договоров предусмотрено по закону, если участник нарушил исполнение обязательств. Мы дважды направляем уведомления о нарушении условий договоров, и если они не будут устранены в установленные законом сроки, то мы изымаем у него свидетельство об участии в СЭЗ и земельный участок», – отметил Дмитрий Капралов. При этом, если на участке уже имеется незавершенное строительство, то участник должен будет освободить площадку за свой счет.

# Инновационный провал



Фото: Ольга ЗОЛОТЫХ

< стр. 13

На скамье подсудимых оказались бывший заместитель председателя правления СПК «Каспий» Ергали Каюпов и директор завода ТОО «Caspiy Electronics» Александр Павленко.

Накануне судебного разбирательства директор завода ТОО «Caspiy Electronics» Александр Павленко заявил журналистам, что в отношении завода, по его мнению, совершен рейдерский захват. С его слов, предприятие все это время исправно работало. Такой же линии придерживался и адвокат подсудимых Рашид Саулебаев. По его данным, озвученным тогда в ходе судебного разбирательства, на заводе было собрано более 1 тыс. телевизоров, доход от их реализации составил 30 млн тенге, предприятие платило огромные налоги в бюджет.

«Обвинение строит свою позицию на том, что было совершено хищение 127 млн тенге из 200 млн тенге, выделенных на уставной капитал. Но эти деньги – собственные средства СПК «Каспий», а не бюджетные. Их СПК вложил в уставной капитал ТОО «Caspiy Electronics». Эти средства находятся на балансе ТОО, факт признается и потерпевшей стороной, в качестве которой выступает управление финансов Мангистауской области», – отметил тогда адвокат.

Вторая сумма, которая вызвала много вопросов у следователей, – это 600 млн тенге. Именно в эту сумму было первоначально оценено оборудование, установленное и поставленное ТОО «JX Company» для завода планшетников. Повторная экспертиза оборудования показала, что стоимость его составляла всего 20 млн тенге. Хотя на суде эксперты пытались доказать, что вторая оценка была проведена некорректно – оборудование разделили на отдельные части и оценили каждую в отдельности. По их мнению, оно должно было считаться в комплексе – в таком виде оно стоит во много раз дороже.

Несмотря на все усилия защиты, в 2013 году обоих подсудимых суд признал виновными в мошенничестве, в присвоении и растрате веренных им средств. Александра Павленко осудили на шесть лет лишения свободы с конфискацией имущества, а Ергали Каюпова – на три года лишения свободы. Последнего, к слову, отпустили из-под стражи в зале суда, так как была применена амнистия, и, таким образом, он был освобожден от наказания.

## Смена деятельности

В 2015 году тем, кто мог претендовать на здание планшетного завода, в СПК советовали сменить деятельность предприятия, и, к примеру, собирать продукцию для нефтехимии – в соответствии с приоритетными видами деятельности СЭЗ «Морпорт Актау», где и было расположено производство. Выяснилось, что изначально завод на территорию свободной экономической зоны приняли под «иные формы деятельности», а под приоритетные он не подходил.

«В активе СПК есть здание завода по производству планшетных компьютеров и кредиторская задолженность 80 млн тенге. Здание, принадлежащее нашей дочерней компании

ТОО «Caspiy Electronics», находится на территории СЭЗ, и есть желающие, готовые разместить там заказы. Это нефтесервисные компании», – отметил на одном из брифингов в Актау теперь уже бывший председатель правления АО «НК «СПК «Каспий» Ибрагим Тагашев.

В том же году завод планировали выставить на открытые торги и выручить с его продажи 200 млн тенге. Но позже на одном из брифингов в Актау тот же г-н Тагашев заявил, что теперь на заводе планшетников совместная казахстанско-финская компания планирует выпускать шкафы управления и инверторы для солнечных панелей. Но и этим планам не было суждено сбыться.

## Ситуация разрешена

В июле 2016 года от ТОО «JX Company» в СПК «Каспий» и в ТОО «Caspiy Electronics» поступило письмо с предложением о выкупе доли участия в ТОО «Caspiy Electronics» (9,091%). При этом в письме указывалось, что ТОО «JX Company» согласна продать свою долю с расчетом за выкуп доли в виде оборудования.

Как пояснили «Курсиву» в СПК «Каспий», в июле 2016 года между ТОО «JX Company» и ТОО «Caspiy Electronics» был заключен договор купли-продажи 9,091% доли участия по номинальной стоимости 20 млн тенге с расчетом за выкуп доли путем передачи права собственности на имущество в виде линии по сборке планшетных компьютеров, мониторов и телевизоров. После заключения договора ТОО «JX Company» демонтировало оборудование и вывезло его с территории завода.

При этом пятью месяцами ранее на заседании совета директоров АО «СПК «Каспий» было принято решение об отчуждении здания планшетного завода в пользу компании EсоТес. В сентябре того же года было заключено договор купли-продажи завода этой компании. Однако EсоТес нарушала обязательства по оплате, и ТОО «Caspiy Electronics» вынуждено было расторгнуть договор.

В 2018 году на совете директоров СПК «Каспий» было принято новое решение – о передаче завода в полную собственность СПК по рыночной стоимости – 104,9 млн тенге. В ответе на запрос «Курсива» СПК «Каспий» поясняет, что передача произошла на безвозмездной основе путем заключения договора дарения.

Уже в середине 2019 года совет директоров СПК решает на проведение тендера по передаче здания планшетного завода в доверительное управление с правом выкупа. Итоги тендера были подведены 16 мая, а победителем стала компания WestEcoPlast. Спустя шесть дней между СПК и этой компанией был заключен договор о передаче здания завода в доверительное управление с правом последующего выкупа. При этом в СПК «Каспий» предпочли не разглашать подробности проведенной сделки.

По словам представитель СЭЗ «Морпорт Актау», компания, выигравшая тендер, приступит к реализации проекта на территории бывшего завода планшетников в 2020 году. Здесь планируется выпускать мягкую упаковочную тару – биг-бэги.



Фото предоставлено АО «СЭЗ «Морпорт Актау»

# Диджитализация МВД: необходимая реальность

Новые технологии помогают полиции раскрывать преступления

Внедрение цифровых систем в полицию и проведение начальных этапов реформы МВД дали первые результаты. С начала года преступность в Казахстане снизилась на 14%, раскрываемость увеличилась на 8%. Резкий скачок помогла сделать не только перестроенная кадровая система, но и внедрение автоматизированных программ Smart City.

Ирина ОСИПОВА

Прошел почти год с тех пор, как в Казахстане стартовала одна из самых масштабных за последнее время реформ в правоохранительной системе. На реализацию ее в течение трех лет будет направлено свыше 170 млрд тенге. Изначально преобразование системы МВД было нацелено на повышение доверия граждан и сокращение уровня преступности.

И если первого показателя довольно трудно достичь за такой короткий срок, то уменьшение количества преступлений уже произошло. По информации Комитета по правовой статистике и спецучетам Генпрокуратуры РК, за девять месяцев 2019 года в Казахстане зарегистрировано более 228 тыс. уголовных правонарушений, или на 14% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (265 тыс.). По-



казатели по раскрываемости увеличились с 71 до 79%.

Согласно данным МВД Казахстана, реформа в первую очередь коснулась оптимизации штатной численности правоохранительных органов. С начала года с руководящих должностей сократили более 1,5 тыс. человек, их перевели на другие должности. Сэкономленные средства пошли на повышение заработной платы на 20–65% участковым, инспекторам патрульной службы, оперативным сотрудникам.

На эффективность работы полиции повлияла и цифровизация многих структурных

подразделений МВД. Диджитализация коснулась как внутренних систем учета, так и ежедневной работы центров оперативного управления, следователей, участковых. Так, создание информационной базы данных участковых, покупка специальных планшетов, согласно информации ведомства, позволит в течение трех лет автоматизировать работу 12 тыс. инспекторов полиции. На эти цели из бюджета будет потрачено 2,6 млрд тенге. Аналогичная система для следователей до 2021 года обойдется в 2,3 млрд тенге. Одна из самых капиталое-

мких задач – открытие новых Центров оперативного управления. С 2013 по 2021 год на эти цели заложено 19,9 млрд тенге. Масштаб проекта – открыть ЦОУ дополнительно в 35 малых городах страны. За счет внебюджетных источников финансирования по программам государственно-частного партнерства в Алматы, Нур-Султане, Шымкенте, Усть-Каменогорске установлены интеллектуальные системы контроля за дорожной обстановкой «Сергек». Тот факт, что система безопасности программы Smart City уже оправдала свое предна-

значение, показывают цифры. Например, в столице только за первый год работы смертность от ДТП снизилась на 54%, аварийность на дорогах – на 21%.

Для повышения раскрываемости преступлений, автоматизации процессов в подразделениях МВД совместно с Генпрокуратурой и судебными органами начала работу информационная система «Электронное уголовное дело».

«Нам нужно было отказаться от бумажного варианта ведения уголовных дел. Теперь любые фальсификации, подтасовки, потери останутся в прошлом. В электронном уголовном деле на любой его стадии можно проконтролировать, какая работа ведется, какие документы есть. Притом к электронному варианту имеют онлайн-доступ все участники процесса, в том числе и адвокаты, судьи. За год в рамках этого нововведения только на территории ВКО в пределах пилотного проекта рассмотрено 25 тыс. уголовных дел в электронном формате», – комментирует начальник управления Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры РК **Даурен Ержанов**.

Полная цифровая модернизация всех структурных подразделений в системе МВД будет завершена только к концу 2021 года. К этому времени правоохранительные органы, получившие все современные инструменты для работы, должны не только снизить уровень преступности, но и вернуть доверие казахстанцев.

## За вклад в добро

В Казахстане учредили премию за развитие социального предпринимательства

15 лучших проектов, в основе деятельности которых лежит трудоустройство инвалидов, поддержка сирот, открытие центров развития для детей с ограниченными возможностями, уже определены путем онлайн-голосования среди рядовых казахстанцев. Торжественное награждение победителей первой республиканской премии **Ozgeris Ustasy**, внесших значительный вклад в развитие социального предпринимательства, состоится в Алматы 15 ноября 2019 года.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Организаторами премии выступили корпоративный фонд Act for Impact (Impact Hub Almaty) в рамках государственного гранта НАО «Центр поддержки гражданских инициатив» при поддержке Министерства информации и общественного развития РК.

Как отмечают организаторы, по неформальным подсчетам в Казахстане действует порядка 200 социальных предприятий. Отбор заявок на премию Ozgeris Ustasy выявил, что около 60% из них решают вопросы трудоустройства и социальной адаптации людей с ограниченными возможностями, занимаются поддержкой социально уязвимых групп населения, а также вопросами доступности качественного образования (16,3%) и экологии (9,3%).

«Процесс отбора финалистов был нелегким. Во-первых, нам пришлось не допустить многие действительно интересные проекты до следующего этапа в силу того, что они не подтвердили свою предпринимательскую составляющую. Но, во-вторых, было радостно видеть, что очень много социальных предпринимателей работают в регионах Казахстана, и их модели очень разные и интересные. И возможно, что именно в регионах социальные предприятия могут быть наиболее устойчивые, чем в центральных городах страны», – рассказала организатор премии, сооснователь Impact Hub Almaty **Индира Шах**.

По ее словам, основной посыл Ozgeris Ustasy в том, что в Казахстане становится все больше отдельных людей и организаций, решающих социальные проблемы, используя бизнес-модели. Нужно больше рассказывать об этом и поощрять тех, кто создает перемены в обществе.

Из 22 финалистов, отобранных в качестве номинантов на премию Ozgeris Ustasy в ходе общественного онлайн-голосования (оно проходило с 14 по 30 октября 2019 года на сайте [www.voting.ozgeris-ustasy.kz](http://www.voting.ozgeris-ustasy.kz)), были определены 15 лучших социальных предпринимателей, которые реализуют проекты в области образования, здравоохранения, экологии, культуры и искусства, поддержки уязвимых группам, а также в области развития территорий.

Лучшими социальными предпринимателями, по мнению казахстанцев, стали: Эмин Аскеров, ОО «Страна мастеров»; Рада Хайрушева, ОБФ «Аялаган Алакан»; Салтанат Бралина, Eco Waste Aqtau; Бакытжан Худияров, Training Cafe; Мейржан Курманов, ОФ «Фонд культурного, социального и образовательного развития «Комунити+»; Алия Ракумбаева, ОФ Центр социальной адаптации «Ерекше Өмір»; Гани Иссентемиров, ОО «Федерация пауэрлифтинга и жима лежа Мангистауской области»; Дана Гасырбек, ОО «Jarqynbolashaq»; Жанат Каратай, частный фонд «Pioneer Concert»; Шынар Изтелеуова, КФ «Жайык-Каспийский Орхусский центр»; Айнур Заурбекова, ОЮЛ «Ассоциация НКО Жамбылской области»; ОФ имени Карабекова Агабека Zhasco-working; Мирас Аббасов, ОФ «Центр развития «Арнау»; Жолдас Гумаров, «Медідркөз».

15 ноября 2019 года в городе Алматы состоится церемония награждения победителей памятными дипломами, каждый из них также получит денежное вознаграждение в размере 500 тыс. тенге.

## Избавиться от пыли помогут технологии

В Темиртау АМТ и Министерство экологии РК заключили меморандум о снижении вредных выбросов

В городе металлургов состоялось выездное расширенное заседание Комитета по вопросам экологии и природопользованию мажилиса парламента РК, где участники обсудили проблемные вопросы, связанные с большим количеством вредных выбросов в атмосферу.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

По данным министра экологии, геологии и природных ресурсов РК **Мазгума Мирзагалиева**, 24% от общего объема выбросов по Казахстану приходится на Карагандинскую область. Регион занимает второе место в стране по количеству вредных выбросов после Павлодарской области.

«Четверть всех объемов осуществляется в одной Карагандинской области. Вместе с тем 25% от общего объема выбросов по области и 83% по городу Темиртау приходится на «АрселорМиттал Темиртау», – сообщил министр.

Он также отметил, что проведенный анализ свидетельствует о высокой динамике загрязнения атмосферы, что влияет на объекты окружающей среды и на здоровье населения.

АМТ за последние шесть лет были реализованы природоохранные мероприятия на сумму 11 млрд тенге. Казалось бы – деньги тратятся, и тратятся эффективно, должен быть результат. Однако сокращение выбросов в окружающую среду произведено всего на 13,5 тыс. тонн пыли, что составляет 6,5% от общего объема пыли. Качество атмосферного воздуха за последние четыре года не улучшается, фиксируется превышение ПДК по пыли, по



Фото: Виктор Осипов

диоксиду серы, оксиду углерода, окиси азота, сероводороду, фенолу и аммиаку. Предприятие неоднократно привлекалось к административной ответственности, ему были предъявлены претензии на общую сумму более 4 млрд тенге», – сообщил Мазгум Мирзагалиев.

По его словам, предприятиям-загрязнителям критически важно снижать техногенное влияние на окружающую среду, а также модернизировать производство.

Исполнительный директор компании «АрселорМиттал Темиртау» **Вадим Басин** заверил министров и депутатов, что инвестиции в экологические проекты металлургического комбината с 2017 по 2019 год составили 18,9 млрд тенге. Из этой суммы затраты на реализацию экологических проектов в 2018 году достигли 9,7 млрд тенге. Планируемые затраты на реализацию экологических проектов, согласно плану природоохранных мероприятий

АО «АрселорМиттал Темиртау» на 2019–2021 годы, составляют свыше 35 млрд тенге. «Главная цель компании – приблизить работу комбината к параметрам восточноевропейских стран», – сказал Вадим Басин.

### Задача от президента

Первый президент Казахстана – **Елбасы Нурсултан Назарбаев** и глава государства **Касым-Жомарт Токаев** поставили задачи по внедрению в промышленность экологически чистых технологий, отметили участники встречи.

В 2018 году во время рабочей поездки в Карагандинскую область Нурсултан Назарбаев поручил улучшить экологическую обстановку в регионе. Областным акимом был утвержден комплексный план, руководством региона был создан Совет по охране окружающей среды, в который вошли независимые экологические организации, крупные промышленные предприятия, представители науки,

общественности, а также СМИ. Власти и Ассоциация экологических организаций Казахстана заключили меморандум о сотрудничестве.

В ходе выездного расширенного заседания Комитета по вопросам экологии и природопользованию мажилиса парламента РК заместитель акима Карагандинской области **Серик Шайдаров** рассказал о реализации комплексного плана.

«До 2023 года в реализацию мероприятий по оздоровлению окружающей среды планируется вложить из всех источников свыше 121 млрд тенге, в том числе инвестиции промышленности предприятий – 25 млрд тенге, средства республиканского бюджета – 1,6 млрд тенге, областного бюджета – 4,5 млрд тенге и привлеченные средства – гранты ПРООН – 40 млрд тенге. Предусмотрена разработка дендрологических планов, согласно которым каждый год будет высаживаться порядка 26 тыс. деревьев и кустарников. Ведутся работы по составлению

сводного тома предельно-допустимых выбросов для городов Темиртау, Караганды, Балхаша и Жезказгана на сумму 60 млн тенге», – сообщил заместитель акима.

### Меморандум

В ходе заседания был подписан меморандум между Министерством экологии, геологии и природных ресурсов РК и АО «АрселорМиттал Темиртау». Стороны договорились о снижении объемов эмиссии на 30% за пять лет – до 2023 года.

«Объем 30% взят не с потолка. Производились реальные расчеты. Мы порядка двух месяцев готовились к подписанию меморандума. И мы будем очень жестко отслеживать и контролировать его исполнение. 30% – это не предел. Это то, что лежит на поверхности. Есть еще резервы снижения», – сказал министр Мазгум Мирзагалиев.

Он также добавил, что, по условиям меморандума, АМТ обязуется посадить в городе 500 тыс. деревьев. По словам министра, подобный меморандум с министерством был подписан и предприятием BasselGroup LLS.

«Хочу отметить, что индикаторы, которые мы закладываем в меморандум, будут находиться на ежедневном контроле нашего министерства, и мы будем этот вопрос очень жестко контролировать», – подытожил министр. По данным официальных отчетов компании, за 2018 год заводы ArcelorMittal во всем мире выбросили в атмосферу 55 тыс. тонн пыли. Из них почти половина, или 26 тыс. тонн пыли, приходится на Темиртау.

Во время визита в город металлургов депутаты мажилиса посетили предприятие «АрселорМиттал Темиртау» и ознакомились с производством. По результатам выездного заседания члены комитета подготовят пакет своих рекомендаций по улучшению экологической обстановки.

# И смех и грех

## Возможна ли в Казахстане политическая сатира

На этой неделе в казахстанский кинопрокат вышел новый фильм известного комедийного актера и режиссера Нуртаса Адамбая «Аким». Фильм презентуется как сатирическая комедия, в которой авторы обещают в полной мере высмеять все особенности жизни провинциальных чиновников. Претензии на сатиру в отечественном кинематографе и вообще в юморе не так часты, поэтому мы решили вспомнить все попытки, когда-либо предпринимавшиеся казахстанскими режиссерами.

Константин КОЗЛОВ

Едва только появилась новость о том, что Нуртас Адамбай снимает фильм о молодом акиме, направленном в небольшой городок, соцсети запестрили критикой. Мол, сравните масштабы высмеивания: если в Украине в ставшем уже легендарным сериале «Слуга народа» простой учитель становится президентом страны (а это и соответствующий уровень политической сатиры), то у нас это может быть максимум аким небольшого городка – отсюда и масштабы тем для высмеивания. Для сравнения: в той же России в сериалах «Домашний арест» и «Год культуры» фигуры для сатирического высмеивания и обличения – министры и губернаторы, что больше, чем у нас, но явно меньше, чем в Украине.

Тем не менее даже «Аким» может считаться тематическим прорывом, в особенности по сравнению с другими комедиями, где темами для осмеивания по-прежнему являются семейные отношения, бессрочная тойско-свадебная тематика, антагонизм деревенских и городских, простецких и гламурных. На эти темы сняты десятки фильмов, и многим они уже успели порядком поднадоесть. И если такого юмора на экране и сцене вполне достаточно, то сатира в наших краях всегда с трудом пробивала себе дорогу, и едва ли можно сказать, что пробрала.

Кроме шуток

Если углубляться в историю, то, пожалуй, первые зачатки казахской сатиры появляются еще в знаменитых айтысах рубежа поза-

прошлого и прошлого столетий. Тогда акыны – и такие легендарные, как Биржан-сал Кожагулов и Сара Тасганбекова, и чуть менее известные – обличали и чиновничий произвол местных феодалов, и угнетение царскими колонизаторами. Трудно сказать, насколько полноценной являлась эта сатира с точки зрения законов данного жанра, ибо у каждого акына была своя направленность. Кто-то был более ироничен, кто-то – менее. Но большей частью на айтысах было принято сразу атаковать болевые точки общества.

Впрочем, если в первые послереволюционные годы это еще было возможно, то уже в конце 20-х годов айтыс как жанр независимого высказывания сошел на нет. Это связано с общей политической обстановкой в стране. Теперь то, над чем смеяться, как правило, заказывала сама власть. По большей части это были внутренние враги – вредители и диверсанты либо внешние – поджигатели холодной войны, фашисты и реваншисты. Дошло до того, что юмористическая поляна оказалась настолько выхоленной, что даже сами советские вожди в начале 50-х говорили: «Нам нужны советские Гоголи и Щедрины». Литературная среда на это отозвалась частушкой: «Нам нужны подбробнее Щедрины и такие Гоголи, чтобы нас не трогали!»

Разумеется, в рамках тоталитарной системы полноценной сатиры не могло существовать – могла быть лишь ее имитация ровно в тех масштабах, которые обозначала власть. Другое дело, что уже во времена оттепели эти границы расширились и, скажем, внутри страны уже гораздо больше и смелее разрешалось шутить над бюрократами, руководителями низового звена.

Такая сатира цвела пыльным цветом на страницах сатирического журнала «Ара» («Шмель»), как раз и ставшего журналистско-литературным порождением эпохи оттепели. Создатели журнала на первых страницах заявляли, что будут беспощадно бить кнутом сатиры бюрократов и очковитирателей, бездельников и чинуш, плодящих резолюции, клеветников и носителей феодально-байских пережитков, подхалимов и хапуг. Фактически «Ара» для Казахстана стал тем же, чем был для всего СССР легендарный журнал «Крокодил».



Иллюстрация: pixobnevicata

### Не бойсь попасть в звезды

Кроме того, не стоит забывать, что с 60-х годов во всем Союзе начинается расцвет телевизионной эпохи. Именно с того времени телевидение начало проникать в каждую семью, и это стало настоящей революцией в доставке сатирического жанра населению. Теперь смешно чаще не читают, а смотрят: «КВН», «Вокруг смеха», «Кабачок 13 стульев».

На стезе профессиональной эстрады в казахскоязычном секторе долгое время монополистом была, конечно, «Тамаша» – своего рода аналог всесоюзной программы «Вокруг смеха». Кстати, появились эти передачи в один и тот же год – 1978-й. Но «Тамаша» проживет намного дольше, аж до 2005 года.

«Рамки свободы творчества там были, конечно, советские. Но уровень актеров и литературного материала был, несомненно, выше, чем сейчас. Это был полноценный театр эстрадных миниатюр», – считает телевизионный режиссер Арман Карабаев.

Уже в 90-е и далее традиции «Тамаша» пытались было продолжить «Бауыржан-шоу», «Шымкент-шоу», но там вся тематика строилась на бытовом юморе.

### Три, четыре... закончили

Впрочем, сравнивать процессы в сатирическом жанре в Казахстане и в целом в СССР не всегда уместно, ибо здешняя ситуация довольно существенно отличалась от того, что происходило на всесоюзной юмористической «поляне». Одно из самых главных отличий – это то, что КВН, появившийся в СССР в 1961 году, в Казахстане полноценно зажил лишь 30 лет спустя. В 60-е соревнования проходили лишь внутри вузов, а потом КВН и вовсе закрыли.

По большому счету, КВН зажил в Казахстане уже в 90-е годы, спустя шесть-семь лет после открытия возрожденного КВН в 1986 году. А его настоящий бум придется уже на 90-е. Значение этого явления переоценить сложно – спустя более чем 20 лет

кавээнщики как в России, так и в Казахстане составят новую ударную силу на телевидении и в кино. Прошедшие школу высшей лиги у Александра Маслякова Нуртас Адамбай, Аскар Бисембин и Нурлан Коянбаев сегодня составляют мэйнстрим казахстанского кинематографа. Многие нашли себя и на ниве интернет-юмора, как, например, известный таксист Русик (Руслан Висингериев) или Меиржан Турбаев, ставший одним из самых известных вайнеров Казнета.

### Пальцем в небо Кызыкстана

Впрочем, политическую сатиру пробовали осваивать и в Казахстане. В девяностые и первой половине нулевых и в КВН, и даже на отечественном телевидении шло несколько проектов, довольно смело высмеивавших чиновников и политиков. Это были тележурнал «Неделька» с Альбеком Тастайбековым и сатирическое шоу «77 кун».

«Началось все с обыкновенного капустника. Причем мы не

ставили себе целью глумиться над политиками. Мы создавали новый виртуальный мир: изменяли их фамилии, даже переделали название страны на Кызыкстан, то есть смешной стан, – рассказывает один из создателей проекта «77 кун» телережиссер Арман Карабаев. – Позже вместо сатирического выпуска новостей появилась рубрика погоды. Только вместо погоды мы делали такой выпуск: сколько стоит место полицейского, учителя, какова их зарплата в разных регионах. Более того, мы тютелька в тютельку угадали, сколько стоит получить должность акима района в одной из южных областей, как раз в день его назначения. Там несколько кланов продвигали своих кандидатов. И когда мы в передаче назвали стоимость этой должности, то к нам приехала целая делегация из этого района и выпытывала, кто их нам сдал. А мы просто пальцем в небо ткнули».

Не отставали в те годы и кавээнщики.

«Годах в 1996–2000-х мы довольно жестко шутили о политиках и чиновниках. Но у нас они обидчивые и даже на вполне безвинные шутки реагировали очень болезненно и советовали нам, что называется, фильтровать базар», – рассказывает Аскар Бисембин, в прошлом кавээнщик, а ныне кинорежиссер.

С тех пор эта тема заглохла, и вновь восторжествовал бытовой юмор, который и по сей день правит бал. Посему действительно сейчас только районный аким может быть фигурой для высмеивания. И пока остается лишь гадать, возьмут ли отечественные комедиографы новую высоту после премьеры «Акима» и высмеют ли руководителей более высокого уровня. А может быть, данную миссию выполнят на просторах интернета. Ведь сегодня веб-контент также набирает обороты. И в отличие от телевизионного он гораздо смелее и шире.

Правда, по сравнению даже с Россией в Казахстане веб-сериалы на зачаточном уровне. И пока они не спешат предьявлять политическую сатиру на суд зрителя, продолжая потчевать их тем же, чем и в полноформатном кино: комедиями, криминалом, в лучшем случае мистикой. Посему остается либо ждать, либо начать это делать самим.

## Антикризисный подход

### Жамбылские производители не могут конкурировать с дешевым ширпотребом

Большое количество магазинов и бутиков по продаже дешевой импортной одежды и домашнего текстиля создает проблемы со сбытом продукции жамбылским производителям. Не конкурентоспособные по цене, они делают ставку на качество, рекламу и преданность своих постоянных клиентов.

Темурлан ТУРДАЛИН

Эти торговые точки в большом количестве появились в Таразе около четырех-пяти лет назад. Названия магазинов привлекают простых граждан: «Все по 350», «Все от 350 и выше». Немало аккаунтов и в «Инстаграме»: «Женская одежда от 2000 тенге и выше». Справедливости ради стоит отметить, что цены в этих торговых точках действительно соответствуют названиям. Так, за 350 тенге жамбылцы могут приобрести детские вещи и кое-что из предметов гардероба взрослых. Также в таких магазинах много других предметов – от кухонной утвари до канцелярских товаров.

### Оптом и в розницу

В одном из таких магазинчиков, расположенных в самом густонаселенном спальном микрорайоне Тараза, кроме розничной торговли, также бойко идет отбор и упаковка товара оптовым покупателям.

«Товар привозит мой муж из Бишкека, – рассказывает хозяйка магазина. – Закупочные цены я вам не могу сказать, но лишь добавлю, что мы накручиваем совсем ничего. А прибыль получаем за счет большого оборота продаж. Раньше у нас был магазин «Все по 350», там мы наживдали свои 30–40 тенге, сейчас – около 300–400 тенге. В основном прибыль идет от оптовой перепродажи привезенного из Бишкека товара. К нам через «Инстаграм» обращаются оптовые покупатели из Акмолинской, Северо-Казахстанской областей, с запада Казахстана. Мы по их заказу формируем тьюки и высылаем автотранспортом».

### Невозможная конкуренция

Любовь Попова, глава ТОО «Айвенго», в котором на протяжении уже более трех десятков лет шьют одежду для детей и взрослых, школьную форму,

спецодежду, домашний текстиль и другую продукцию, рассказала, что проблемы со сбытом товара у них начались в 2014 году, когда в регионе стали появляться торговые точки по продажам дешевого импортного ширпотреба.

«Экономика держится не на ассортименте, а на спросе. Если население не заинтересовано в отечественной продукции, предпочитая киргизский, китайский, турецкий, российский товар, то это плохо. Хотя наша продукция соответствует европейскому стандарту. Я поняла, что те наши предприниматели, которые вкладываются в производство одежды, просто разорятся. Причина – невозможно конкурировать с Китаем. У них отличные дизайнеры, используется хорошая ткань. И у них практически все процессы автоматизированы, что уменьшает себестоимость продукции», – говорит Любовь Попова.

В доказательство своих слов она продемонстрировала «Курсиву» оптовые предложения из чата международной группы в WhatsApp «Дордой оптом» (по имени бишкекского рынка). В объявлениях, которые ежедневно скидываются в чат сотнями, предлагаются, в частности,

вечерние женские платья за 350–900 киргизских сомов, что эквивалентно 1500–5500 тенге.

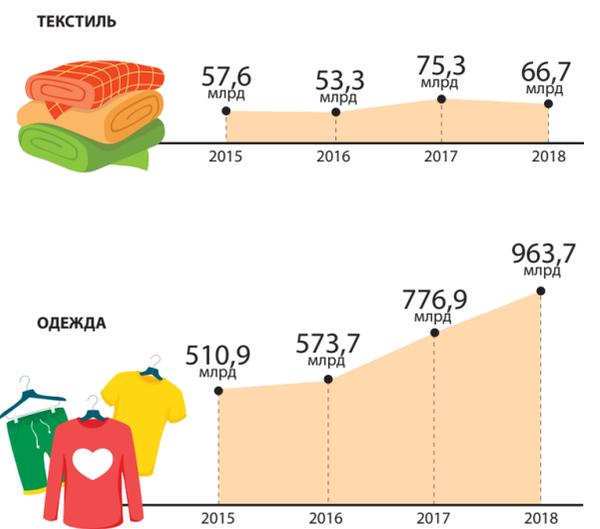
«Чтобы конкурировать с этим китайским товаром, приходим в Кыргызстан, нужно заранее приготовить к тому, что прибыль у вас будет около 2%, которых вам не хватит даже на оплату коммунальных услуг», – отменила собеседница.

Она добавила, что из-за нерентабельности производства одежды и текстиля уже редуют ряды местных производителей. В частности, речь идет о членах Ассоциации предприятий легкой промышленности Жамбылской области, главой которой, кстати, и является Любовь Попова. По ее данным, в первые годы после открытия этого объединения там числилось 87 предприятий. Сейчас официально работают 12. Многие ушли от производства, предпочитая зарабатывать на перепродаже.

### Свои клиенты

Несколько иной точки зрения придерживается директор компании по пошиву одежды, формы, обмундирования для силовиков ТОО «Корпорация «Мадам L» Лариса Цой, по мнению которой конкуренция тоже нужна.

### ТОРГОВЛЯ ОДЕЖДОЙ И ТЕКСТИЛЕМ В ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ, В ТЕНГЕ



По данным Департамента статистики Жамбылской области

«Во-первых, границу ведь не перекроешь. Возможно, есть и контрабандный товар. Конкуренция нужна, чтобы не расслабляться. Приток импорта – это ведь глобальный вопрос. Единственное, что мы можем сделать, – это иметь своих постоянных клиентов и качественно делать свою продукцию», – уверена г-жа Цой.

### Сколько наторговали

В облдепартаменте госдоходов не смогли предоставить

данные по количеству субъектов, которые занимаются продажей одежды и текстиля. В управлении камерального контроля пояснили, что эти налогодательщики не имеют своей подгруппы, они входят в графу «Прочие».

«А по виду деятельности – что он конкретно идет – мы их не подразделяем. И, соответственно, не зная их количества, мы не можем сказать и суммы уплаченных налогов», – отметили в департаменте.