



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КРАДУЩИЙСЯ РУБЛЬ,
НЕ СДАЮЩИЙСЯ ДОЛЛАР

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

стр. 8

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
ОТ ЛИЗИНГА МЕБЕЛИ – К БИЗНЕСУ
ЛИЗИНГА

стр. 9

LIFESTYLE:
КОНЕЦ ЭПОХИ «БОЛЬШОЙ ТРОЙКИ»

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

THE WALL STREET JOURNAL.

Единороги недосчитались \$100 млрд

И повергли
инвесторов из
Кремниевой долины
в настоящий шок

SoftBank Fund попал под шквал критики
Крупнейшие инвесторы SoftBank Group разочарованы чередой
неудачных инвестиций в его \$100-миллиардный Vision Fund



Некогда самые дорогие компании Кремниевой долины, начиная от WeWork и заканчивая Uber Technologies Inc., в общей сложности потеряли в этом году около \$100 млрд. В результате венчурные инвесторы стали более осторожными во вложениях, и это побудило руководителей ряда стартапов сместить акцент с роста компаний на повышение их прибыльности.

Heather SOMERVILLE,
THE WALL STREET JOURNAL

За последние несколько недель серьезно сократилось число сотрудников Fair – сервиса, предлагающего автомобили по подписке, и софтверной компании UiPath. Свою деятельность перестроила компания по прокату скутеров Lime – тоже для того, чтобы показать инвесторам свою способность приносить прибыль.

«Мы были в самом эпицентре шумной вечеринки, которая продолжалась пять лет, ровно до тех пор, пока кто-то не нажал на выключатель», – говорит Крис Доувос, чья фирма Ahoу Capital инвестирует в венчурные компании и стартапы. «Мы все пытаемся адаптироваться к этой ситуации, но никто не знает, как пройдет остаток ночи. Вот как сейчас чувствует себя Кремниевая долина», – отмечает он.

Инвесторы говорят, что, пока индустрия стартапов по-прежнему буквально завалена деньгами, а процентные ставки остаются на исторически низком уровне, дальнейший спад на частных рынках маловероятен.

> стр. 4

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000003 032011 4 6019

Собрать и поделить

Ревизию госпрограмм предложили провести в Казахстане

Председатель президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» (НПП) Тимур Кулибаев во время встречи с парламентариями предложил провести ревизию госпрограмм по поддержке бизнеса и снизить уровень участия государства в этой сфере. Заместить госпрограммы должны банки, но они смогут это сделать только в случае смягчения регуляторных требований к ним, признает он.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Госпрограммы начали постепенно замещать рыночные механизмы привлечения денег: к примеру, сегодня есть девять госпрограмм по поддержке сельского хозяйства, – сказал Кулибаев во время встречи с депутатами мажилиса. – Идет конкуренция между банками и институтами развития: внутри госпрограмм существуют разные операторы, разные ставки, это дезориентирует рынок. Необходимо выработать единые приоритеты, какие отрасли поддерживать, а какие отдать рынку. Нужна ревизия всех госпрограмм. Давайте совместно проведем эту работу», – обратился он к парламентариям.

При каких условиях
банки смогут заменить
государство

Сам автор предложения признал, что сейчас в Казахстане с банковским кредитованием бизнеса все обстоит не лучшим образом: по сведениям главы президиума НПП, по сравнению с прошлым годом объем кредитования юридических лиц со стороны банков снизился на 5,4%, а банковские займы малому и среднему бизнесу уменьшились на 12,5%.

> стр. 2



Без срока давности Казахстанцам продолжают начислять налоги на давно проданные автомобили

Извещения о больших долгах по налогам становятся неприятным сюрпризом для казахстанцев уже несколько лет подряд. Невольными должникам оказываются в том числе те, кто продал свой автомобиль по доверенности в начале 2000-х годов. И даже оплата транспортного налога за давно проданное авто еще не означает окончания проблем.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

На 1 января 2019 года задолженность по налогам имели 1,4 млн казахстанцев, общая сумма задолженности – 20,9 млрд тенге, из которых

6,6 млрд приходилось на начисленные пени. 70% задолженности приходилось на налог на транспортные средства. Такие данные озвучил летом вице-министр финансов РК Канат Баедилов, анонсируя проведение налоговой амнистии для физлиц (действует в республике до конца года; по ее условиям тем, кто оплатит основной долг до 31 декабря, начисленная пеня будет списана автоматически). Люди со значительными долгами по транспортному налогу – нередко вовсе не злостные налогоплательщики. Они просто продали свой автомобиль по генеральной доверенности – такая практика была широко распространена в Казахстане еще несколько лет назад.

> стр. 3

THE WALL STREET JOURNAL.

Любовь и деньги в Мозамбике

Как банкир из
Credit Suisse помог
провернуть аферу
на \$2 млрд

Полученные деньги Эндрю Пирс тратил на путешествия с любовницей и запуск собственного бизнеса.

Margot PATRICK and Matt WIRZ,
THE WALL STREET JOURNAL

Как рассказывает сам Эндрю Пирс, переговоры о своей первой взятке он провел, потягивая водку в отеле Мапуту (столица Мозамбика), в феврале 2013 года. Его работодатель, банк Credit Suisse Group AG, осуществлял финансирование контракта между Мозамбиком и судостроительной компанией ливанского миллиардера Искандара Сафы Prinvest Group на охрану побережья страны на сумму \$370 млн.

По словам Пирса, уже после встречи по сделке, сидя возле бассейна отеля, он и помощник Сафы договорились о том, что Пирс получит несколько миллионов долларов наличными. В обмен на это Prinvest должен был получить льготы по кредиту Credit Suisse, выданному для реализации мозамбикского контракта.

50-летний Пирс очень нуждался в деньгах. У него был роман с коллегой, и он мечтал покинуть Credit Suisse, чтобы вместе с подругой открыть собственный финансовый бутик. Вскоре, как рассказал Пирс, Prinvest поддержал его фирму, оплачивая услуги Пирса по продвижению интересов компании с тем, чтобы Credit Suisse выделил еще больше средств на реализацию проектов в Мозамбике. Новые проекты выходили за рамки задачи создания системы наблюдения за морской безопасностью и касались рыболовецких судов и верфи. В итоге его жизнь превратилась в круговорот тайных встреч, секретных банковских счетов и экзотических путешествий.

В январе этого года все закончилось: Пирса арестовали в Лондоне. В июле в федеральном суде Бруклина он признал себя виновным в мошенничестве и преступном сговоре с целью обмана инвесторов по мозамбикским сделкам.

> стр. 6

Наведи камеру телефона на QR-код
и перейди на Telegram-каналЧитайте **КУРСИВ** в Telegram

Собрать и поделить

Ревизию госпрограмм предложили провести в Казахстане

> стр. 1

Это при том, что в займах казахстанский бизнес остро нуждается: по данным исследования Всемирного банка, большинство казахстанских предприятий (62%) держится на плаву, не имея возможностей для дальнейшего развития. Исследования НПП дают примерно ту же цифру: 60% компаний обрабатывающей промышленности испытывает проблемы с получением займа на оборотные средства.

«Зачастую это связано с высокими требованиями банков, высокой ставкой по кредиту и недостатком залоговой базы», – утверждает Кулибаев.

И эти же 62 и 60% в разных интерпретациях остаются за бортом и государственных программ. Выход спикер видит в смягчении требований к банкам со стороны регулятора: по его мнению, банки сейчас находятся под давлением усиленного регулирования и вынуждены придерживаться консервативного подхода при принятии кредитных решений.

Разомкнуть круг, при котором банки не кредитуют бизнес, потому что у него нет достаточного залогового имущества, а это имущество не появляется, потому что у бизнеса нет возможности получить необходимые заемные средства, предлагается за счет снижения пруденциальных нормативов и требований к залоговому обеспечению.

При этом риски банков НПП предлагает нивелировать за счет внедрения цифровых технологий, формата цифровых кредитных досье и информационных систем управления рисками. По мнению палаты, это позволит банкам проводить экспресс-анализ компании, оценивать ее благонадежность за счет проведения рейтингов на основе базы данных информационных систем.

НПП считает необходимым, чтобы государство сократило количество госпрограмм, освободив кредитную нишу для получивших большую свободу банков, оставшихся с госпрограммами только в нескольких стратегических отраслях.

Банки и финансисты «за»

Отметим, что идея ревизии госпрограмм и частичного ухода государства с рынка кредитова-



Фото: Олег Спивак

ния высказывалась и ранее: в середине ноября глава Народного банка Умут Шаяхметова на конференции «Финансовый рынок и реальный сектор экономики» заявила, что поддержка государством бизнеса была эффективной лет пять назад, когда осуществлялась точечно по тем самым стратегически важным отраслям. «Нам нужно сокращать количество госпрограмм, так как ручное управление становится неэффективным и порождает иждивенческие настроения, причем у всех институтов и участников госпрограмм, – считает Шаяхметова. – Мы уже зашли в Нацфонд, в хорошую кормушку, и это не стимулирует быть более эффективными государство и правительство. Я не вижу спроса на модернизацию, на изменение своих процессов со стороны заемщиков: было много программ по лизингу в 2006-2008 годы, на этом рынке было хорошее наложение, которое породило в те годы переоснащение наших старых фондов. И сейчас такое время подошло: необходимо переоснащаться, но большого спроса мы не видим», – отмечает она.

Выводы у банкиров примерно те же, что и у НПП: они призывают слезть с госпрограммной «иглы» и разделить поляну кредитования между банковским сектором и государством, оставив за последним кредитование

стратегических секторов экономики. Хотя в эффективности госкредитования та же Шаяхметова сильно сомневается: в качестве примера она приводит сельское хозяйство страны, которое, несмотря на девять госпрограмм, в массе своей остается «депрессивным». Так что вопрос ревизии деятельности операторов госпрограмм остается актуальным сам по себе, вне зависимости от того, поделат они с банками рынок кредитования или нет.

Необходимость сокращения госучастия в кредитовании разделяет и глава Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова – в первую очередь потому, что это, по ее мнению, глушит предпринимательскую инициативу: бизнес просто ждет появления на рынке очередной порции дешевых денег, вместо того чтобы пытаться решать свои проблемы. К тому же снижение стоимости заемных средств рано или поздно ударит по самому государству и по рынку: расширение госпрограмм будет вливать все больше и больше вливаний, которые имеют свои ограничения. И когда бюджетные возможности будут исчерпаны, государство может столкнуться с проблемой привлекшего к помощи бизнеса с одной стороны и потерявшего свои возможности в сфере кредитования финсектора – с другой.

«Ограничения административных интервенций государства в экономические рыночные отношения, включая финансовый рынок, просто необходимы», – считает она.

Кредиты под проекты, а не под залоги

Представители бизнеса, на которых направлены кредиты (и от банков, и в рамках госпрограмм), считают, что банки смогут на равных конкурировать с государством не в результате снижения регуляторных требований к ним, а в случае изменения подходов к заемщикам. В частности, по мнению генерального директора отраслевой организации «Мясной союз Казахстана» Максута Бахтыбаева, банки смогут выдавать государство со своей вотчины, если будут воспринимать бизнес как партнера в зарабатывании денег, а не как средство их зарабатывания. Но это означает, что они должны разделять с ним риски, кредитую его под залог текущих проектов, а не под залог имеющихся у него активов.

«Так как акционерам банка важна прибыль (и тут как бизнесмены они правы), то о росте реального сектора экономики они будут думать тогда, когда придет понимание, что банк – это партнер бизнеса, и прибыль от этого партнера можно получать только тогда, когда они будут расти вместе.

Когда кредиты будут давать не под залоги, а под проекты. А для этого нужна экспертиза этих проектов в банках – и тогда государству на рынке кредитования будет нечего делать», – считает Бахтыбаев.

В нынешней же ситуации, по его мнению, кредитование через госпрограммы является более или менее действенной попыткой оживить экономику. Минусы такого вмешательства, по словам спикера, очевидны: государство по корпоративным и рыночным меркам не самый лучший управленец, и рядом с ним на рынке всегда идут бюрократия, коррупция, непрозрачность и прочие побочные эффекты. Но проблема в том, что банки сейчас достойной альтернативы рынку и бизнесу предоставить просто не могут.

«Всем известно, что в реальном бизнесе, связанном с производством, рентабельность не превышает 25–30%, из них отдавать 15–17% банку, да еще и предварительно да ему 150–200% залогов от стоимости проекта, – это из области фантастики», – отмечает Бахтыбаев.

По его мнению, переходная модель, когда операторами госпрограмм будут выступать не нацхолдинги и их дочки, а банки, позволит сделать процессы распределения средств прозрачнее, но тогда средства госпрограмм станут дороже для бизнеса за счет появления посредников. При таком решении, по сути, все программы поддержки бизнеса и населения превратятся в программу поддержки банков, что тоже не является рыночным решением, убежден эксперт.

Госхолдинги уже проходят AQR?

Банки со стороны помощи заканчивают оценку своих активов (AQR), так что к январю Национальный банк вполне может оценить их способности заместить государство на рынке кредитования. Как идет и проводится ли вообще аналог AQR в отношении самих государственных программ и их операторов, среди которых национальные холдинги, пока неясно. Хотя о необходимости ревизии деятельности государства на рынке неоднократно заявлял в течение всего этого года президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев.

«Мы должны четко определиться с границами государства

в экономике, – сказал Токаев на заседании совета национальных инвесторов в мае этого года. – В непростые времена государство всегда брало на себя бремя поддержания экономического роста, но нельзя забывать, что системная конкурентоспособность экономики формируется за счет частного бизнеса. Именно поэтому была поставлена задача довести долю государства в экономике до стандартов стран ОЭСР. Это даст толчок частным инвестициям и развитию МСБ», – сказал глава государства.

После чего поручил правительству до 1 сентября провести ревизию всех разрешенных видов деятельности для госкомпаний и внести предложения по их сокращению, одновременно объявив мораторий на создание новых государственных компаний в экономике. А 2 сентября, выступая с посланием народу Казахстана в парламенте, Токаев напрямую дал правительству поручение проверить эффективность деятельности госхолдингов.

«Нам нужно понять, какой реальный вклад Фонда национального благосостояния в рост благосостояния народа за прошедшие 14 лет. Правительство вместе со Счетным комитетом в трехмесячный срок должны провести анализ эффективности государственных холдингов и национальных компаний, – заявил тогда президент страны. – Количество государственных компаний можно и нужно сократить, при этом следует аккуратно подходить к деятельности государственных компаний, работающих в стратегических секторах – контроль государства над ними должен сохраниться. В противном случае вместо государственных монополистов мы получим частных монополистов со всеми вытекающими отсюда последствиями», – добавил президент.

Если исходить из сроков, озвученных в поручении главы государства, результаты анализа эффективности деятельности госхолдингов и получение данных банковского AQR должны сойтись в одной точке – к 1 января 2020 года (анализ деятельности госхолдингов должен быть проведен даже чуть раньше – 2 декабря 2019 года, если отсчитывать ровно три месяца от даты озвучивания поручения, то есть от 2 сентября).

Пост сдал – пост принял

На саммите ОДКБ в Бишкеке подписано сразу 17 важных документов о взаимодействии стран – членов Организации договора о коллективной безопасности. Саммит завершил председательство Кыргызстана в ОДКБ – оно перешло к России.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Недовольных лиц на состоявшейся в столице Кыргызстана очередной сессии Совета безопасности ОДКБ замечено не было. Напротив, президенты Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана, а также премьер-министр Армении находились в очень хорошем расположении духа. Судя по всему, связано это с пока не появившимся в свободном доступе содержанием подписанных в Бишкеке документов по взаимо-

действию между странами-членами в вопросах коллективной безопасности. Ведь даже их названия дают основание считать, что каждая участвующая в ОДКБ страна фактически добилась желаемых результатов.

К примеру, Россия, которой перешло председательство в ОДКБ, на основании подписанного плана мероприятий по празднованию 75-летия Победы в Великой Отечественной войне, вполне может рассчитывать на участие лидеров Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана в ожидаемом масштабной демонстрации военной мощи Кремля 9 мая 2020 года. Учитывая уже озвученный рядом лидеров западных стран отказ от участия в параде на Красной площади, России данный документ представляется важным – хотя бы для того, чтобы продемонстрировать западному миру, что у нее еще есть союзники.

Должен устраивать Российскую Федерацию и согласованный

в Бишкеке с другими странами – участниками ОДКБ план коллективных действий по реализации Глобальной контртеррористической стратегии ООН на 2019-2021 годы. Если в 2017 году предложение России об отправке военнослужащих из стран ОДКБ в Южный Судан и Чад не получило понимания, то в 2020 году, по словам Владимира Путина, Москва рассчитывает на положительное решение этого вопроса. Более того, нельзя исключать, что вслед за решением по этим двум африканским странам появятся разговоры о появлении миротворцев из Казахстана, Беларуси или Кыргызстана где-нибудь на сирийско-турецкой границе. Если, конечно, ООН решится на создание миротворческого контингента для этих территорий.

Не требует особых разъяснений и подписанный на саммите в Бишкеке перечень дополнительных мер, направленных на снижение напряженности в таджикско-афганском пригра-



Фото: Sputnik

ничье. Очевидно, что гарантии, данные странами ОДКБ, должны несколько успокоить официальный Душанбе, в последнее время живущий под страхом вторжения боевиков из террористической организации «ИГИЛ» (запрещена в Казахстане. – «Курсив») со стороны северных границ Афгани-

стана. В определенной степени устраивает этот «перечень дополнительных мер» и Кыргызстан, где хорошо помнят Баткенские события, произошедшие в 1999-2000 годах в результате вторжения террористов со стороны Таджикистана. К тому же помимо предположительного получения

в рамках «перечня мер» нового российского оружия, о невероятных возможностях которого во время саммита упомянул президент Кыргызстана Сооронбай Жээнбеков, у официального Бишкека автоматически снимается вопрос по угрозам со стороны последователей экс-президента Алмазбека Атамбаева.

Что касается Армении, Беларуси и Казахстана, то почти наверняка им понравился договор о базовой организации в области развития кооперационных и интеграционных связей предприятий и организаций ВПК стран – членов ОДКБ и положение о порядке организаций и проведения совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Ведь оба документа дают возможность не только увеличить количество рабочих мест на предприятиях их военно-промышленных комплексов, но и в будущем расширить продажу полученной продукции на внешних рынках.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Содержание лицензировано THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/

Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

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

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМЬУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие

редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА

m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Георгий КОВАЛЕВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА
Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:

Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Адрес отдела рекламы и

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММАДИНОВ
Тел: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Коммерческий директор:

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

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГБЕК-ЗАДЕ
Тел: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Представительство

в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», 8П-80,
2 этаж, оф. 203
Тел: +7 (7172) 280 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного

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

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

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПКИ «Дайяр»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 12 100 экз.



Фото: Shutterstock/ Jacob Lund

За отсутствие онлайн-ККМ будут штрафовать

Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний «Учет»

С 1 января 2020 года вступают в силу изменения по видам деятельности, по которым индивидуальные предприниматели смогут применять патент. Утверждено всего 32 вида деятельности.

В основном это аренда, оказание парикмахерских услуг, услуг маникюра и педикюра, услуги такси, штукатурных и малярных работ, услуги носильщиков, выпас домашних животных и другие, то есть практически те, которые физические лица могут оказывать самостоятельно.

Напомним, патент – это наиболее удобный способ ведения малого бизнеса. Этот режим налогообложения не вызывает проблем с составлением отчетности и может продлеваться раз в месяц, квартал или год. Регистрация ИП на основе патента производится в налоговом органе по месту осуществления предпринимательской деятельности.

Индивидуальные предприниматели, вид деятельности которых не включен в список 32 утвержденных видов деятельности, должны перейти на другой режим налогообложения. Речь идет о специальном налоговом режиме на основе упрощенной декларации, специальном налоговом режиме с использованием фиксированного вычета или же обычном порядке налогообложения.

Также с 1 января 2020 года для предпринимателей, осуществляющих расчеты с бюджетом по патенту и применяющих специальный налоговый режим для крестьянских и фермерских хозяйств, отменяется освобождение от применения контрольно-кассовых машин (ККМ).

То есть абсолютно все предприниматели, включая работающих по патенту, обязаны применять контрольно-кассовый аппарат с функцией передачи данных.

Для постановки на учет ККМ необходимо обратиться в налоговый орган либо пройти регистрацию на сайте oofd.kz. Для регистрации необходимы налоговое заявление; ККМ, содержащая сведения о налогоплательщике; пронумерованная, прошнурованная, заверенная подписью и печатью (при наличии) налогоплательщика книга товарных чеков.

В течение трех рабочих дней после подачи налогового заявления налоговые органы присваивают регистрационный номер ККМ и формируют регистрационную карточку ККМ.

Электронный документ заверяется электронной цифровой подписью должностного лица регистрирующего органа.

Стоит обратить особое внимание на изменения в Кодексе об административных правонарушениях, которые также вводятся с 1 января 2020 года. Нововведения в кодекс ужесточают ответственность за неприменение онлайн-ККМ: теперь вместо предупреждения налогоплательщик сразу попадает на штраф. Поэтому во избежание штрафов позаботьтесь заранее о регистрации кассового аппарата.

При переходе по QR-коду можно увидеть полный перечень видов деятельности, применяющих специальный налоговый режим на основе патента с 2020 года.

Без срока давности

Казахстанцам продолжают начислять налоги на давно проданные автомобили

> стр. 1

Судя по архивным публикациям СМИ, в 2004-2005 годах до 70% казахстанцев управляли автомобилями на основании генеральной доверенности.

Почему была популярна доверенность

Популярность этого вида документов у населения объяснялась просто. В отличие от договора купли-продажи, на оформление которого вместе с учетными процедурами по передаче автомобиля от старого владельца новому хозяину уходило до трех рабочих дней, доверенность сроком на три года с правом продажи транспортного средства выписывалась в течение нескольких минут. Не так много времени занимала и регистрация нотариально заверенного документа в отделении дорожной полиции – это было необходимо сделать в течение 10 рабочих дней. Даже несмотря на наличие внушительных очередей и обязательную сверку номеров кузова и двигателя автомобиля с данными техпаспорта, хватало трех-четырех часов.

Не менее важно, что услуги нотариуса даже вместе с ускоренной регистрацией доверенности в дорожной полиции в общей сложности стоили, например, в 2002 году максимум 4000 тенге. За полное оформление договора купли-продажи нужно было отдать 15 500 тенге (\$100 на тот момент), при том что средняя заработная плата по стране в 2002 году составляла 20 305 тенге, а автомобиль Mazda 626 1989 года выпуска стоил \$1800. Никто из казахстанцев, продававших тогда автомобили, и предполагать не мог, что спустя много лет им придется заплатить за генеральную доверенность намного больше.

Проблема со стажем

Проблеме с долгами по транспортному налогу за проданные ранее по доверенности автомобили уже несколько лет, и она сохраняет актуальность – все больше казахстанцев узнают о своих задолженностях перед государством. Без погашения этих долгов нет возможности выехать за границу или взять кредит в банке. Чаще всего история начинается с квитанции за коммунальные услуги, где вдруг появляется графа с задолженностью по налогам на сумму, порой в разы превышающую ежемесячную зарплату даже высокооплачиваемого специалиста. И только после обращения в районные департаменты государственных доходов люди узнают, что им необходимо оплатить транспортный налог за автомобиль, проданный по доверенности более 10–15 лет назад. Получившие извещение бывшие автовладельцы обязаны погасить долги за последние пять лет, а также оплатить транспортный налог за текущий год вне зависимости – хоть и продали свой

автомобиль по доверенности в 2001-м или, скажем, в 2004 году.

По словам одного из экс-владельцев внедорожника Nissan Patrol 1991 года выпуска, представившего «Курсиву» Нуржаном Искаковым, ему предписано оплатить транспортный налог на общую сумму более 1,5 млн тенге. «Честно говоря, я уже и забыл, что у меня была эта машина. Только приди в налоговую, вспомнил о ней. Хороший внедорожник, только вот топлива ест много да и в обслуживании был дорогой. Налоги к тому же из-за объема двигателя были огромными. Потому и продал ее, как тогда было принято, по генеральной доверенности. В 2003 году это было. Покупатель, помню, обещал машину оформить на себя. Теперь оказывается, что до сих пор на мне висит. Неизвестно, где она находится. Может, за эти годы уже на запчасти разо-

фактически не принадлежат. Прежде всего для того, чтобы в будущем не платить налоги и штрафы «за того парня». Из бесед с бывшими владельцами автомобилей выясняется, что сделать это не так уж и просто – в первую очередь потому, что ни у кого из них нет на руках техпаспорта и каких-либо других правоустанавливающих документов. В итоге процедура по снятию машин с учета затягивается на несколько месяцев. Семья Татьяны Лысенко занимается этим с сентября, и процесс еще не завершен. «Справку об уплате долгов и отсутствии задолженностей в налоговом комитете выдают через пять рабочих дней. Ехать с ней в автоЦОН бесполезно. Там сразу же отправляют в районное отделение дорожной полиции. Если вдруг оказывается, что машина проходит по базе, как находящаяся где-то под арестом, то в дорожной полиции говорят, что

с работы. Разве это нормально? Неужели ничего нельзя сделать?» – возмущается жительница Алматы.

Алгоритм от госорганов

Госорганы РК в курсе проблем населения, связанных с распространением почти до 2009 года практикой продажи автомобилей без заключения договоров купли-продажи и трудностями снятия с учета оформленных по доверенностям машин. Еще в декабре 2013 года на тот момент заместителем начальника управления административной полиции ДВД Алматы Жандос Мураталиев признал усугубившееся положение бывших собственников автомобилей после ужесточения правил по сбору транспортного налога. «По сложившейся практике сведения о собственниках транспортных средств передавались

явлением об обстоятельствах вывоза транспортных средств из фактического владения, а также утраты государственных регистрационных номеров и документов на автомобиль. Кроме того, в заявлении необходимо по возможности указать имя, фамилию и место жительства лица, время продажи автомобиля и другие сведения, которые позволяют сделать вывод об отсутствии эксплуатации транспортного средства в течение трех последних лет. Соответственно, только при представлении всей этой информации, которая будет сверена с данными о прохождении техосмотров, фиксирующих нарушения правил дорожного движения, камер видеонаблюдения и сотрудников дорожной полиции, у людей, продавших автомобиль по доверенности, появляется возможность снять его с учета в установленном законодательством сроки.



Фото: Shutterstock/Sydenko Roman

брали», – рассказал «Курсиву» Нуржан Искаков.

Семья живущей в Алматы Татьяны Лысенко узнала о наличии долгов по транспортному налогу из полученной этим летом квитанции за коммунальные услуги. «У нас Mercedes был. Продали, кажется, в 2001 году. Людей, которым продавали, не помним. Где они и чем занимаются – не знаем. Налог мы оплатили еще в сентябре за несколько лет. Почти 300 тысяч тенге! Я была в ужасе и трансе! Но надо платить. Потому что если не сделать этого, то будут заблокированы все счета и водительские права», – заметила Лысенко.

Справка на справке

Естественно, что следующим шагом всех людей, когда-то продавших свои автомобили по генеральной доверенности, становится попытка снять с учета машины, которые им уже давно

сначала надо получить справку у судебных исполнителей о снятии с нее ареста. Надо подождать еще 15 дней. Со справкой от судебных исполнителей, выданной на основании справки от налоговой, едешь за справкой в дорожную полицию. Ждешь еще 10 рабочих дней. Наконец, со справкой от дорожной полиции едешь в автоЦОН, где обещают выдать документ о снятии автомобиля с учета в течение, опять же, 15 не календарных, а рабочих дней», – поделилась своим опытом «Курсивом» Татьяна Лысенко. Она недоумевает, почему дорожная полиция и Комитет госдоходов не договорились организовать процесс по снятию проданных ранее по генеральным доверенностям автомобилей по принципу одного окна, ведь проблема носит массовый характер. «Людей с такими же проблемами, как у нашей семьи, – воз и маленькая тележка. И каждому по несколько раз приходится отпрашиваться

в налоговые органы для налогообложения, о чем многие и не знали. Автомобили стареют, изнашиваются, могут получить повреждения в ДТП. В общем, выходят из строя по самым разным причинам. В этих случаях новые фактические владельцы и не собирались снимать их с учета, в лучшем случае перепродавая машины на запчасти. При этом судьба государственных номеров и свидетельств о регистрации транспортных средств никого не интересовала», – констатировал Жандос Мураталиев.

Тогда же, в 2013 году, был предложен и новый порядок снятия с учета автомобилей, проданных по доверенностям в конце 90-х – начале 2000-х годов, который действует до сих пор. Бывшим собственникам автомобилей следует, предварительно выплатив долги по транспортному налогу, явиться в автоЦОНЫ с письменным за-

Предложение снизу

Бывший владелец внедорожника Nissan Patrol Нуржан Искаков скептически относится к возможности снять свою бывшую собственность с учета. Он не помнит ни места совершения сделки, ни даже имени того человека, которому он продал свою машину. «Все, что я помню, – это приблизительное место, где находился офис нотариуса. Их тогда там много было, а сейчас на этой улице стоят новые дома и нет ни одного нотариуса. Мне кажется, что на самом деле проблема таких, как я, попавших в передрягу людей решается достаточно просто. Нужно всего лишь объявить о замене выпущенных 15-17 лет назад государственных номерных знаков с обязательным запретом их эксплуатации», – предложил алматинец, который пока не знает, где найти 1,5 млн тенге на уплату транспортного налога, начисленного на автомобиль, которого у него давно нет.

СКОЛЬКО ПРИДЕТСЯ ЗАПЛАТИТЬ ЗА РАНЕЕ ПРОДАННЫЙ ПО ДОВЕРЕННОСТИ АВТОМОБИЛЬ (В ТЕНГЕ)

На примере наиболее популярных в РК марок автомобилей 90-х годов

Mazda 626 2.0, МКПП, 90 л.с., хэтчбек
Годы выпуска: 1987–1993



до 31.12.2019 года в рамках налоговой амнистии	С 1 января 2020 года
9 042	2014 9 042 + 5 695,22 (пеня)
9 432	2015 9 432 + 4 643,97 (пеня)
9 849	2016 9 849 + 3 491,34 (пеня)
10 293	2017 10 293 + 2 281,91 (пеня)
10 701	2018 10 701 + 1 128,92 (пеня)
11 061	2019 11 061

₸60 378

₸97 024,22

где 77 619,37 тенге – налог с пеней и 19 404,85 тенге – в виде 25% от суммы взыскания в пользу ЧСИ.

Mercedes W140-S320, АКПП, 231 л.с., седан
Годы выпуска: 1991–1998



до 31.12.2019 года в рамках налоговой амнистии	С 1 января 2020 года
29 173	2014 29 173 + 18 374,99 (пеня)
31 123	2015 31 123 + 15 323,81 (пеня)
33 208	2016 33 208 + 11 771,78 (пеня)
35 428	2017 35 428 + 7 854,22 (пеня)
37 468	2018 37 468 + 3 952,75 (пеня)
39 268	2019 39 268

₸205 668

₸315 502,26

где 262 918,55 тенге – налог с пеней и 52 583,71 тенге – в виде 20% от суммы взыскания в пользу ЧСИ.

Nissan Patrol Y60, 4,2 АТ, АКПП, 170 л.с., внедорожник
Годы выпуска: 1987–1997



до 31.12.2019 года в рамках налоговой амнистии	С 1 января 2020 года
217 867	2014 217 867 + 137 226,37 (пеня)
233 077	2015 233 077 + 114 758,49 (пеня)
249 340	2016 249 340 + 88 387,61 (пеня)
266 656	2017 266 656 + 59 116,36 (пеня)
282 568	2018 282 568 + 29 809,96 (пеня)
296 608	2019 296 608

₸1 546 116

₸2 370 497,75

где 1 975 414,79 тенге – налог с пеней и 395 082,96 тенге – в виде 20% от суммы взыскания в пользу ЧСИ.

Источники: расчеты «Курсива» на основе открытых данных

Инфографика: Виктория Ким



Единороги недосчитались \$100 млрд

И повергли инвесторов из Кремниевой долины в настоящий шок

> стр. 1

Тем не менее масштабы падения стоимости компаний стали причиной возникновения в венчурной индустрии неопределенности, которой не было уже много лет. Это также привело к определенной внутренней переоценке и призывам со стороны инвесторов к ужесточению корпоративного управления.

Финансирование сделок теперь занимает больше времени – таким мнением делятся предприниматели, венчурные инвесторы и консультанты. Если еще полгода назад сделки с компаниями из сферы потребительских технологий можно было закрыть за одну-две недели, то теперь они занимают месяц и более, говорят венчурные инвесторы. Консультант **Адам Дж. Эпштейн** рассказывает, что те стартапы, которые раньше планировали привлечь от \$80 до 100 млн, теперь могут рассчитывать лишь на \$20–30 млн.

Особенно ошеломляющим было падение коворкинг-сервиса WeWork, которое серьезно усугубилось после того, как его материнская компания We Co. подала заявку на первичное публичное размещение, раскрыв информацию о крупных убытках, слабом корпоративном управлении и многочисленных конфликтах интересов. К моменту, когда в октябре компания была спасена своим крупнейшим инвестором SoftBank Group Corp., она оценивалась примерно в \$8 млрд. Для сравнения: в последнем раунде частного финансирования WeWork оценивалась в \$47 млрд.

Рыночная капитализация Uber сегодня примерно на \$32 млрд ниже оценки, полученной в ходе первичного публичного размещения акций компании в мае. С момента IPO Lyft в марте ее рыночная капитализация уменьшилась почти на \$10 млрд. Производитель электронных сигарет Juul Labs, когда-то занимавший второе место после WeWork по сумме оценки со стороны участников частного рынка, в ноябре объявил о том, что сократит число сотрудников на 16%. Крупнейший инвестор Juul понизил оценку компании на \$14 млрд после того, как на фоне ограничений со стороны регулятора та приостановила продажи своих наиболее популярных вейп-продуктов.

«Каждые несколько лет происходит что-то, что для людей оказывается словно снег на голову», – говорит Эпштейн, отметив, что «влияние WeWork на фондовый рынок было существенным».

По словам инвесторов, на встречах с фирмами по венчурному инвестированию последние два месяца некоторые вкладчики высказывают свои

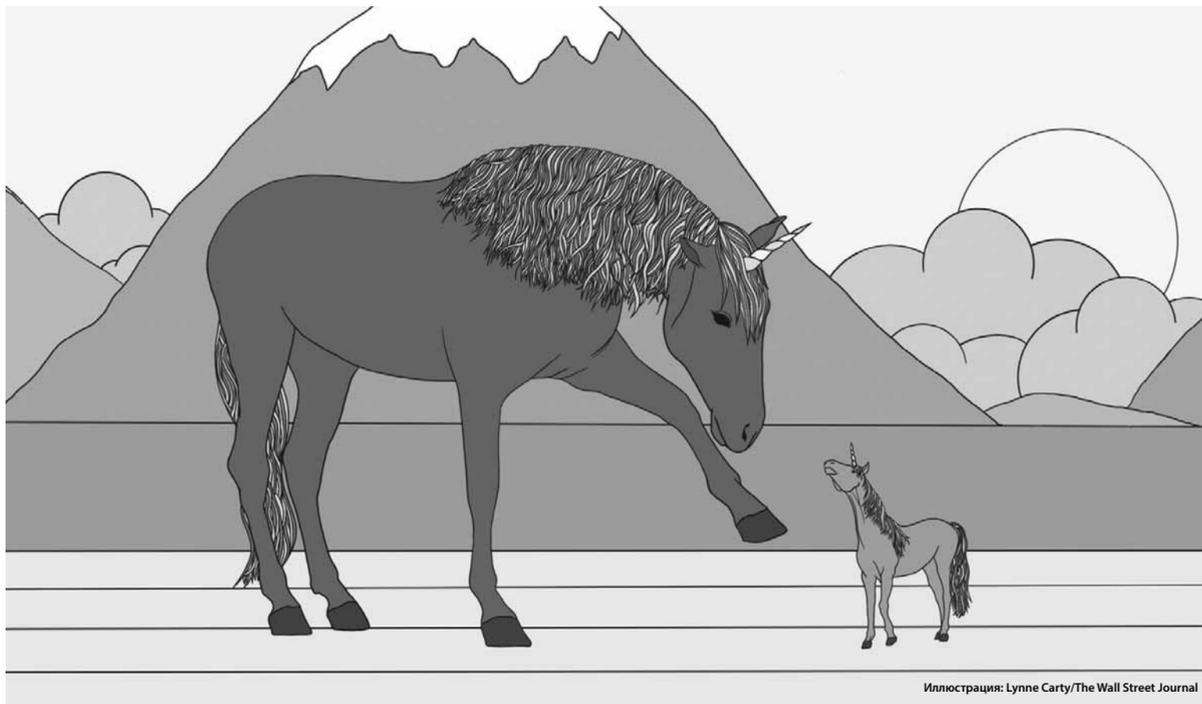
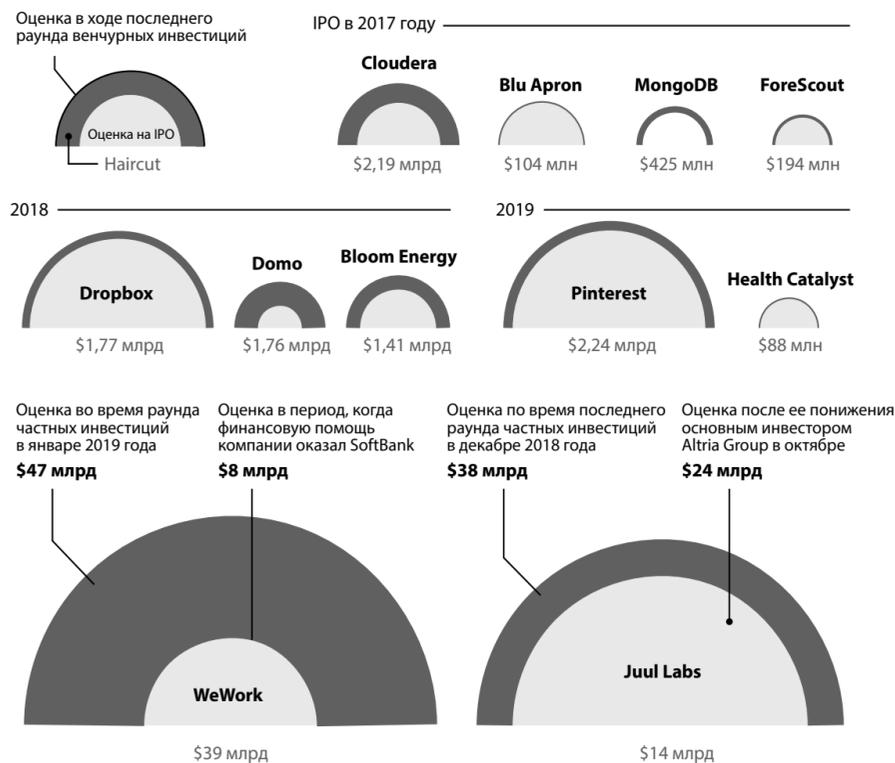


Иллюстрация: Lynne Carty/The Wall Street Journal

Независимое мнение

Стартапы с высокой стоимостью часто теряют в цене, когда выходят на IPO, однако ожидаемое падение стоимости We Co. слишком значительное.

Компании-единороги, цена IPO которых оказалась меньше их последней оценки в статусе частных компаний



Примечание: единороги – это компании, которые в преддверии IPO были оценены в \$1 млрд и выше. Найсайд – это уменьшение стоимости в период между тем, когда компания является частной и становится публичной.

Источники: внутренние отчеты (We, Juul); PitchBook (другие компании)

опасения по поводу возврата вложенных средств. Данные от управляющей и исследовательской компании Renaissance

Capital показывают, что количество IPO в США (а IPO для вкладчиков – один из способов получения вознаграждения) в

период со II по III квартал сократилось более чем на треть. По информации фирмы PitchBook, число раундов финансирования,

проведенных стартапами-единорогами, то есть компаниями, оцененными в \$1 млрд и более, а также средняя долларовая стоимость этих раундов в III квартале этого года упали до самого низкого уровня начиная со II квартала 2018 года.

Расположенная в Сан-Франциско компания Lime была вынуждена сфокусировать свои усилия на повышении прибыльности. После того как Lime истратила свои финансовые запасы, а также столкнулась с конкуренцией и ограничениями со стороны регулятора, компания испытала серьезное недоверие со стороны инвесторов. Из-за этого последний раунд финансирования компании, который завершился в I квартале текущего года, занял примерно вдвое больше времени, чем планировалось изначально, утверждает информированный источник. По его словам, в некоторых городах Lime удалось выйти на прибыль благодаря тому, что скутеры стали более надежными и ремонтнопригодными.

По данным источника, сейчас Lime снова ищет источники фондирования с целью привлечь пару сотен миллионов долларов к декабрю или январю. Сама компания сообщает, что с учетом корректировки и за вычетом ряда расходов, в том числе налогов, в 2020 году она выйдет на прибыльность.

По мнению **Виталия Кацельсона**, исполнительного директора Investment Management Associates Inc., текущий момент сильно напоминает коррекцию стоимости акций интернет-компаний, которая произошла 20 лет назад. «Мы находимся в пузыре

доткомов образца 2.0. Разница лишь в том, что происходит это не на публичных, а на частных рынках», – говорит он.

В отрасли, которая была на подъеме в течение последних десяти лет, ощутимы даже незначительные признаки замедления. По данным PitchBook, объем ежегодных венчурных инвестиций в США с \$27 млрд в 2009 году вырос до \$138 млрд в 2018-м.

Нью-йоркская компания UiPath, занимающаяся продажей программного обеспечения для автоматизации, на фоне новых усилий по повышению прибыльности уволила в октябре почти 400 сотрудников. Об этом рассказала пресс-секретарь компании, отметив, впрочем, что UiPath продолжает нанимать сотрудников. По словам людей, знакомых с этим вопросом, увольнения произошли после того, как компания не достигла заявленных целей.

Другая компания – Fair из Санта-Моники (штат Калифорния) – в прошлом месяце уволила около 290 человек. Также бы уволен прежний генеральный директор компании, потративший большую часть привлеченных \$380 млн менее чем за год. Компания Fair, которую поддерживает \$100-миллиардный Vision Fund японского SoftBank, покупает автомобили и сдает их в аренду как простым потребителям, так и водителям райд-шерингового сервиса Uber.

Fair олицетворяет собой риски компании, нацеленной исключительно на рост. Эту стратегию раньше с энтузиазмом поддерживали многие инвесторы. По словам бывших сотрудников компании, всего за один квартал Fair потеряла около \$300 тыс. из-за того, что высокие дилерские сборы не были должным образом учтены в стоимости автомобилей стартапа. Проблема затронула почти 60% всех сделок Fair по аренде автомобилей, поскольку, переплачивая за автомобили, компания сдавала их в аренду слишком дешево и не работала с должниками, когда те переставали платить.

SoftBank после краха WeWork стремится обеспечить более короткий период выхода на прибыльность, а также более жесткие стандарты корпоративного управления для тех стартапов, которые банк поддерживает. Менее чем через год после того, как SoftBank оценил Fair в \$1,2 млрд, бывший генеральный директор компании **Скотт Пейнтер**, который остался на посту председателя совета директоров, пытается привлечь дополнительный капитал для того, чтобы обеспечить нормальную работу сервиса.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

SolarEdge Technologies – прибыльное место под солнцем

Обратить внимание на американский фондовый рынок, а именно – на компанию SolarEdge Technologies Inc (тикер: SEDG) – предлагают инвесторам аналитики ИК «Фридом Финанс».

В начале ноября стоимость акций этой компании составляла \$77,85, сейчас превышает \$88, и это не предел, целевая цена от специалистов ИК «Фридом Финанс» – \$98.

Об эмитенте. SolarEdge Technologies Inc предлагает решения по оптимизации солнечной энергии и фотоэлектрическому мониторингу. Компания производит инвертеры (преобразователи) солнечной энергии в обычный ток для солнечных панелей. Система SolarEdge состоит из оптимизаторов питания, инверторов и облачной платформы мони-

торинга. Продукт обслуживает самые разные сегменты рынка солнечной энергии – от бытовых до коммерческих солнечных установок. Компания продает свою продукцию напрямую крупным установщикам солнечных батарей, инженеринговым, закупочным и строительным фирмам, а также множеству мелких установщиков солнечных батарей через крупных дистрибьюторов и оптовых продавцов электрооборудования. Например, клиентами SolarEdge Technologies являются SolarCity Corporation, SunRun и Vivint Solar. Основной регион присутствия для SolarEdge – США, генерирующие 54% ее выручки. В Европе компания получает 19% своего дохода.

Перспективы. Растущий спрос на альтернативные источники энергии позволяет компании увеличивать выручку высокими темпами. В 2019 году ее рост, по прогнозам, превысит 50%. К тому

же SolarEdge Technologies активно расширяет линейку продуктов, что позволяет ей выходить на новые рынки. Появление новых продуктов, запланированное в течение следующих кварталов, приведет к расширению доли рынка и обеспечит SolarEdge возможность осваивать новые сегменты индустрии, такие как хранение электроэнергии. Экспансия в Европе также выступает потенциальным драйвером роста. Конкурентным преимуществом компании является успешная история инноваций. Ее продукты имеют лучшие характеристики по эффективности среди аналогов, что положительно сказывается на спросе.

Финансовые результаты говорят об устойчивости компании. У SolarEdge нет долга. Показатели ликвидности также выгодно отличают ее от конкурентов. Коэффициент текущей ликвидности превышает 3, многократной – находится выше 2, что

превосходит средние значения среди конкурентов в 2 раза. Кроме того, компания опережает конкурентов по маржинальности. Благодаря качественным продуктам SolarEdge смогла повысить цены после введения импортных пошлин, поэтому удержала лидирующие позиции по прибыльности. Маржа по EBITDA у SolarEdge составляет 16,5% при 4,87% у Enphase и -8% у SMA Solar. Несмотря на растущую выручку, отсутствие долга и более высокую маржинальность, акции SEDG торгуются с мультипликаторами ниже конкурентов, что указывает на их недооцененность. Потенциальная недооценка по EV/EBITDA превышает 40%, а по P/E она более 250%.

Риски. Среди рисков для компании стоит отметить конкуренцию с более дешевыми аналогами от Huawei или других производителей, а также неожиданный переход к новым технологическим подходам в



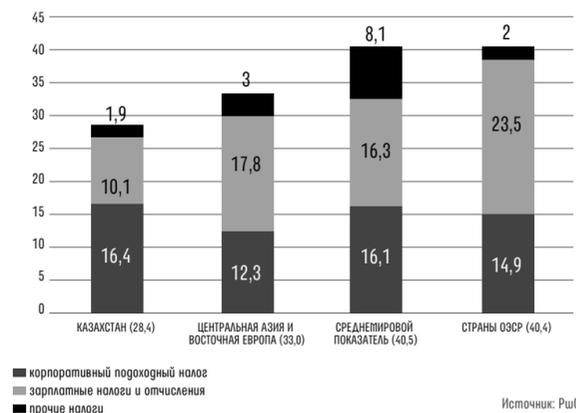
Фото: SolarEdge

индустрии. Например, Tesla работает над вертикально интегрированными решениями. При массовом распространении подобных технологий спрос на решения SEDG может упасть. К потенциальным поло-

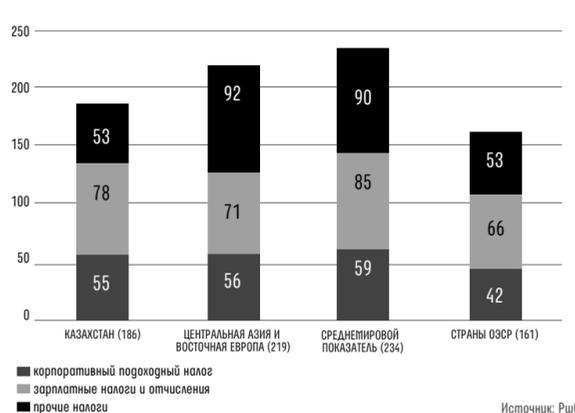
жительным сюрпризам в будущем можно отнести выигрыш патентных споров с Huawei, учитывая тренды по давлению на китайские компании в вопросах интеллектуальной собственности.

Paying Taxes-2020: Казахстан на 64-м месте

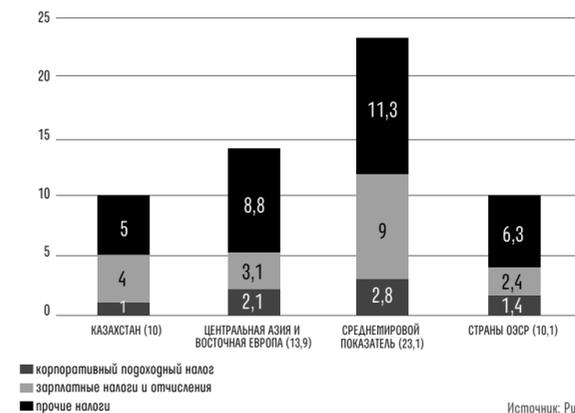
ОБЩАЯ НАЛОГОВАЯ СТАВКА (%)
КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



ВРЕМЯ (ЧАСЫ В ГОД)
КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



КОЛИЧЕСТВО ПЛАТЕЖЕЙ
КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



стана, которая представляет собой удельный вес налогов и взносов в прибыли компании, составляет 28,4%. Данный показатель снизился на 1% относительно предыдущего года.

Сравнение с другими юрисдикциями показывает, что общая налоговая ставка Казахстана ниже среднего значения аналогичного показателя по странам Центральной Азии и Восточной Европы, который составляет 33%, а также значительно ниже среднего значения по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которое равно 40,4%.

В отношении годового количества времени, необходимого для соответствия налоговому законодательству, показатель Казахстана – 186 часов. Он уступает странам ОЭСР (161 час), но при этом опережает большинство стран Центральной Азии и Восточной Европы (средний показатель по региону – 219 часов).

Еще одним сравнительным показателем исследования является количество налоговых платежей за год. Данный показатель для Казахстана составляет 10 платежей. При этом количество платежей увеличилось на три по сравнению с результатами Paying Taxes-2016–2018. Для стран Центральной Азии и Восточной Европы этот показатель составляет 13,9 платежа, в то время как для стран ОЭСР – 10,1 платежа. Средний мировой показатель составляет 23,1 платежа в год.

Показатель по процессам после подачи отчетности и уплаты

налогов для НДС и КПН, который уже четвертый год включается в исследование, свидетельствует о том, что в целом такие процессы могут быть наиболее сложными и длительными для бизнеса. Длительность процессов и предоставление ответов на запросы налоговых органов для осуществления возврата НДС могут значительно повлиять на бизнес компаний.

Лучшие показатели по скорости возврата НДС и процедурам по КПН отмечены в странах Европейского союза, что отличает их от стран Центральной Америки, Среднего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Показатель Казахстана составил 48,9 из 100, в то время

как топ-3 государств региона Центральной Азии и Восточной Европы достиг следующих показателей: Турция – 100, Сербия – 93,2 и Израиль – 92.

Ожидается, что казахстанский показатель по процессам после подачи отчетности и уплаты налогов для НДС значительно улучшится в последующие годы за счет предстоящих изменений в части возмещения НДС (новый метод администрирования НДС путем внедрения контрольных счетов НДС с применением технологии Blockchain).

По мнению партнера PwC Елены Каевой, для улучшения общего рейтинга Казахстана в стране должны повыситься доверие между налоговым органом и

налогоплательщиком; произойти изменения в подходе к налоговым проверкам – им следует стать менее формальными и принимать во внимание бизнес-модели налогоплательщиков. Кроме того, повышению позиций Казахстана в Paying Taxes будет способствовать предоставление разумных временных рамок для внедрения новых информационных систем для использования налогоплательщиками и мораторий на штрафные санкции в переходный период (например, при внедрении ИС «Виртуальный склад»).

При подготовке исследования за 2020 год анализировались данные на 31 декабря 2018 года.

Казахстан занял 64-е место в мировом рейтинге Paying Taxes-2020, который основан на анализе налогообложения в разных странах и является частью глобального исследования Doing Business.

Аскар ИБРАЕВ

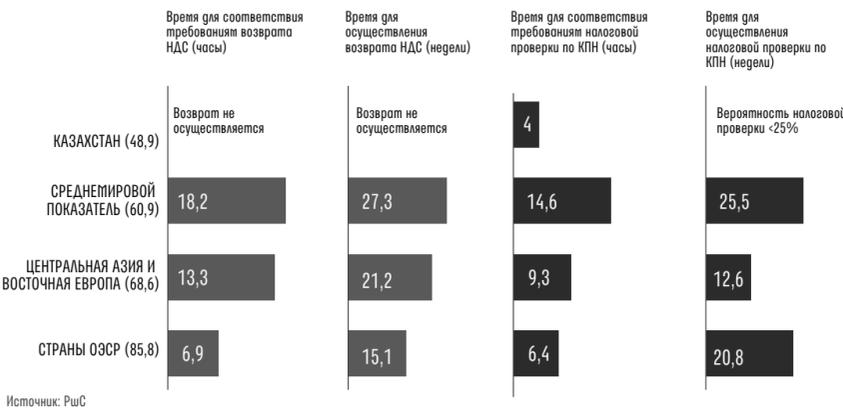
Исследование Paying Taxes проводит компания PwC совместно с экспертами Всемирного банка. В Paying Taxes-2020 представлена аналитика налогового законодательства и применительной практики по 190 странам мира. Исследование показывает, как технологии влияют на способ ад-

министрирования и сбора налогов с точки зрения стандартизированной компании (с использованием сценариев на основе практических примеров). Другими словами, речь идет о том, насколько проста и удобна система налогообложения в разных странах. Показатели для сравнения, которые используются в исследовании: общая налоговая ставка; время, необходимое для соблюдения требований; количество платежей. Также исследование PwC анализирует два процесса после сдачи налоговой отчетности: возврат НДС и корректировку декларации по корпоративному подоходному налогу (КПН).

По результатам исследования общая налоговая ставка Казах-

ИНДЕКС ДЕЙСТВИЙ ПОСЛЕ СДАЧИ ДЕКЛАРАЦИЙ

КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



THE WALL STREET JOURNAL.



U.S. Tech Giants Bet Big on India. Now It's Changing the Rules.

New barriers make world's biggest untapped digital market a slog for Walmart, Facebook; taking cues from China's protectionism

NEW DELHI—After Walmart Inc. sealed a \$16 billion deal last year to buy India's biggest domestic e-commerce startup, it got some bad news. India was changing its e-commerce regulations.

Foreign-owned online retailers would need to modify their supply chains and stop deep discounting. Those rules didn't apply to Indian companies

TO READ THE FULL STORY

SUBSCRIBE

Оформите подписку на WSJ.com по ссылке wsj.kursiv.kz или наведите камеру телефона на QR-код



Если возникли вопросы, обращайтесь в отдел спецпроектов
+7 (727) 277 77 07
+7 (702) 920 36 76
Танат Кожманов
t.kozhmanov@kursiv.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Крадушийся рубль, не сдающийся доллар

По итогам октября объем валютных депозитов в Казахстане вырос на 6,3%, а их доля составила 44,7%, что считается достаточно высоким показателем. При этом доля кредитов в долларах, по данным Moody's, достигла почти 20%.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Долларизацией экономики называют ситуацию, при которой иностранная валюта находит широкое применение внутри страны, вытесняя суверенную денежную единицу. Чем больше долларов, тем ниже налогооблагаемая база, тем меньше влияние имеет Нацбанк на любые экономические процессы.

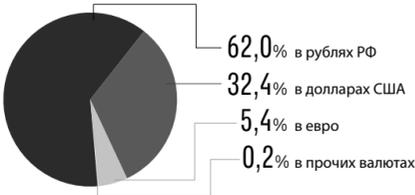
В январе 2016 года долларизация экономики Казахстана составила 80%. В настоящее время этот показатель снизился почти в 2 раза, но с некоторых

между двумя важными задачами: обеспечением стабильности национальной валюты и экономического развития», — уточняет Владлен Кузнецов. Он считает, что меры по снижению оттока средств в иностранной валюте «отражены в недавних инициативах регулятора, направленных на улучшение условий для банков второго уровня по хранению средств в иностранной валюте в Нацбанке».

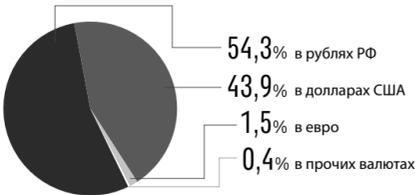
Влияние внешней торговли

Долларизация также проявляется в расчетах казахстанских предприятий с иностранными партнерами. Так, в рамках ЕАЭС компании стран-участниц переходят на национальные валюты. По данным Нацбанка, за 8 месяцев 2019 года между Казахстаном и странами ЕАЭС было осуществлено 531,8 тыс. операций на сумму \$12,4 трлн. Из них подавляющая часть сделок проводилась с Россией, поэтому основная

Оплата казахстанского ИМПОРТА* в разрезе валют



Оплата казахстанского ЭКСПОРТА* в разрезе валют



* За январь – август 2019 года.
Источник: Нацбанк РК

пор казахстанцы вновь заинтересовались долларами. По данным Нацбанка, за октябрь объем валютных депозитов увеличился на 6,3%, до 8,4 трлн тенге. «Уровень долларизации вкладов с 1 июня по 1 октября 2019 года вырос с 41,6 до 43,6%, — приводит статистику председатель правления Halyk Bank Умут Шахметова. — Хотя с начала года уровень долларизации снижается». В декабре прошлого года в долларах было 48,4% вкладов.

Эксперты говорят, что долларизация — это комплексная проблема. Высокая концентрация экономики на экспортных секторах при недостаточном развитии отраслей, направленных на удовлетворение внутреннего спроса, влияет на возможности Нацбанка по снижению долларизации. «Текущее состояние финансовой системы, когда более 40% депозитов номинировано в иностранной валюте, подвергает банковскую систему рискам нестабильности и подверженности внешним монетарным шокам (например, оттоку капитала с развивающихся рынков)», — объясняет аналитик агентства Moody's по банковской системе Казахстана Владлен Кузнецов.

Глава Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Елена Бахмутова предлагает считать уровень долларизации экономики по методике МВФ, то есть через соотношение долларовых депозитов и широкой денежной массы, включающей в себя наличность, все вклады и ценные бумаги. «К широкой денежной массе уровень долларизации экономики составляет 38,8%. В России этот показатель чуть больше 33%. Снижение произошло из-за того, что Нацбанк разделил депозиты на срочные, несрочные и сберегательные», — поясняет глава АФК.

Меры по снижению долларизации сводятся к эффективному регулированию денежной массы. Нацбанк использует ряд инструментов для регулирования предложения денег. Это процентные ставки, нормы резервирования, стерилизация денежной массы. «Вместе с тем поддержание высоких процентных ставок для снижения предложения денег приводит к замедлению спроса на кредиты и экономического развития. Поэтому здесь Нацбанку приходится балансировать

часть расчетов осуществлялась в рублях, на долю которых пришлось 62% (экспорт) и 54,3% (импорт) от общего объема платежей за экспортируемые и импортируемые товары и услуги. На долю долларов пришлось 32,4 и 43,9% соответственно.

Высокий спрос на российскую валюту подтверждают на Казахстанской фондовой бирже: за январь – октябрь 2019 года объем торгов рублем на спот-рынке превысил 8,6 трлн тенге. Хотя это почти на 10% меньше показателей прошлого года, финансисты говорят, что на рынке наблюдается дефицит рублей. Поэтому Евразийский банк развития и Нацбанк заключили своп-соглашение, которое увеличило количество предложений по продаже рубля на KASE.

«Мы очень заинтересованы в том, чтобы насытить наш рынок рублем. Сейчас внешнеэкономическая деятельность переживает на региональные валюты — рубль и юань. Нацбанк и KASE предпринимают значительные шаги по насыщению нашего рынка рублем. Нацбанк сам поставляет рубли на рынок, поставляются деньги тем банкам, которые обслуживают клиентов, импортирующих различные товары из России. У нас есть и дальнейшие планы в этом направлении», — говорит зампредела правления KASE Андрей Цалюк.

Объем торгов на валютной площадке KASE в октябре достиг 842,4 млрд тенге, что выше показателя предыдущего месяца на 12,3%, или на 92,4 млрд тенге. При этом объем торгов рублями вырос, тогда как юанями и евро — снизился. «Рублей на казахстанском рынке не хватает. Наши торговые взаимоотношения с Россией растут, и естественно, что обеспечивать импортные сделки лучше рублем, минуя доллар. Два крупных банка России заинтересованы в нашей бирже и могут стать нашими прямыми членами, без посредников подавать котировки, в том числе и валют», — рассказывает зампред KASE.

Расширение использования суверенных денежных единиц в расчетах между странами ЕАЭС может естественным образом способствовать укреплению национальных валют, сокращению расходов на конвертацию и снижению комиссий.



В 2013 году Искандар Сафа из Prinvest (слева) появился вместе с президентом Мозамбика Арманду Гебуза и президентом Франции Франсуа Олландом.

Любовь и деньги в Мозамбике

Как банкир из Credit Suisse помог повернуть аферу на \$2 млрд

> стр. 1

Его бывшая любовница Детелина Субева и бывший коллега по Credit Suisse Сурджан Сингх также признали себя виновными в отмывании денег, полученных незаконным путем.

Осенью Пирс заявил суду, что взять \$45 млн у принадлежащей Сафе компании из Абу-Даби его заставили амбиции и любовь. В октябре Пирс выступил ключевым свидетелем со стороны правительства на судебном процессе над помощником Сафы Жаном Бустани, которого Минюст США обвиняет в мошенничестве по долговым сделкам в Мозамбике и отмывании денег на сумму \$2 млрд.

2 декабря федеральное жюри в Бруклине признало Бустани невиновным в мошенничестве

этот банк, в конечном счете были признаны дефолтными.

В своих показаниях Пирс рассказал, что не только он сам манипулировал банковским контролем, но и другие высокопоставленные банкиры проводили с клиентами сторонние сделки. Со своей стороны Credit Suisse утверждает, что в сделках с Мозамбиком является жертвой мошенников из числа своих служащих и в настоящий момент сотрудничает с властями. Главный исполнительный директор банка Тиджан Тиам стремится восстановить репутацию Credit Suisse, в том числе путем создания подразделения по этическим инвестициям, а также запуска кампании по раскрытию информации по сделкам, где заемщиками выступают отдельные страны.

в Мапуту, он рассказал Бустани, что выплаты в размере \$49 млн, которые регулярно осуществляет Prinvest, могут быть снижены. Его главной целью тогда было заставить «расположение» Бустани и Сафы, чтобы они вкладывали деньги в его новую компанию.

За бутылкой водки в теле Radisson Blu Бустани и Пирс, по словам последнего, договорились о том, что Prinvest заплатит Пирсу \$5,5 млн в обмен на снижение размера выплаты на \$11 млн. «Я очень хорошо помню это, ведь впервые в моей жизни мне предложили откат», — заявил Пирс. Сам Бустани в своих показаниях утверждает, что Prinvest платил Пирсу лишь для того, чтобы тот смог начать свой бизнес.

Согласно показаниям Пирса, несколько недель спустя в резиденции Сафы на юге Франции тот

путешествовали и по работе, и для отдыха, посетив в том числе Бали, Сейшлы и Монтего-Бей на Ямайке. Еще Пирс запустил бизнес в области энергетики и нанял бывшего профессионального регбиста из Новой Зеландии, чтобы тот тренировал команду его сына в Юго-Восточной Англии.

К 2015 году на фоне проблем в нефтяной отрасли проекты в Мозамбике потерпели неудачу и возник риск дефолта по обязательствам, которые Credit Suisse и другие банки распродали инвесторам по всему миру. По словам Сингха, когда Credit Suisse решил прекратить кредитование, Бустани пригрозил написать на его банковский email письмо с требованием вернуть \$3,7 млн, которые Prinvest выплатил ему. Сингх платить отказался. Тогда Пирс взял его с собой в Париж, чтобы создать прикрытие для тех выплат, которые Prinvest и Пирс осуществляли в его пользу. Сидя в поезде Eurostar, они подготовили документ с описанием выплат за фиктивные инвестиции, которые Бустани якобы сделал в пользу Сингха.

Как рассказал Бустани в суде, реальная выплата со стороны Prinvest предусматривала привлечение Сингха к работе в бутике Пирса. Пирс заявил, что заплатил Сингху \$2 млн, чтобы Credit Suisse не прекращал финансирование проектов.

В 2016 году Мозамбик реструктурировал некоторые свои долги, а издание The Wall Street Journal сообщило о нарушениях в сделке, что побудило международных доноров прекратить помощь и спровоцировало экономический спад в этой и без того бедной стране. Американские фирмы — держатели долговых обязательств начали распродавать их сразу же, как только упали цены. Согласно данным, озвученным в суде, инвесткомпания AllianceBernstein потеряла на этом почти \$22 млн.

Расследование по этому делу начали власти как США, так и Великобритании. Дело быстро продвинулось, когда в переписке по сделке Credit Suisse обнаружил адреса личной электронной почты ряда предполагаемых заговорщиков. В конце 2017 года Минюст США выдал ордер на получение этих сообщений у почтовых сервисов. В следующем году было возбуждено дело о незаконном присвоении \$200 млн банками и должностными лицами Мозамбика из займов стране на общую сумму \$2 млрд.

Хотя со временем отношения Пирса и Субевой охладели, они продолжали работать вместе, а 31 декабря 2018 года отправили друг другу новогодние поздравления. Через несколько дней оба были арестованы в Лондоне, и сегодня им грозит до 20 лет лишения свободы.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.



и отмывании денег. Сам Бустани передачу взяток отрицает и оспаривает заявления Пирса. По его словам, Prinvest поддержал инвестиционную фирму Пирса и выплатил ему причитающуюся долю дохода.

Представитель Prinvest также заявил, что компания взяток не давала и гордится своей работой в Мозамбике. Адвокаты Пирса, Субевой и Бустани от комментариев отказались, адвокат Сингха за запрос редакции не ответил.

Судебный процесс начался в очень сложное для Credit Suisse время. В сентябре швейцарский банк подвергся острой критике за то, что привлек детективов для слежки за банкиром, перешедшим на работу к конкурентам. На фоне скандалов последних лет, связанных с уклонением от уплаты налогов и рядом нарушений законодательства, этот эпизод, как и сделки с Мозамбиком, усилили обеспокоенность по поводу отсутствия в банке надлежащего контроля. Например, два из трех проектов Prinvest, финансирование которых организовал

Уроженец Новой Зеландии Пирс начал свою работу в Credit Suisse в 2000 году. Банк вкладывал деньги в развивающиеся рынки, и на этой волне Пирс возглавил группу, предоставляющую займы иностранным компаниям и правительствам. В его команду также вошли выпускники Принстонского университета Субева из Болгарии и давний друг Сингх.

К 2012 году Пирс захотел уйти из инвестиционного банкинга, чтобы проводить больше времени с Субевой, которая, как и он, имела семью и была замужем. Согласно показаниям Пирса в суде, он стал искать деньги более активно после того, как коллеги увидели его и Субеву целующимися в ресторане. В сентябре Пирс придумал свой план. В тот период он работал с Бустани по кредиту на \$370 млн в рамках контракта с Prinvest. По словам Пирса, они быстро нашли общий язык.

В начале 2013-го Пирс открыл финансовый бутик, который мог бы помочь Prinvest финансировать подобные проекты в будущем. По его словам, будучи

согласился поддержать стартап Пирса и заплатить в обмен на выдачу дополнительных кредитов. Уже покинув Credit Suisse, Пирс сообщил оставшемуся в компании Сингху, что тот может заработать несколько миллионов долларов, если поспособствует тому, чтобы Credit Suisse выдавал Prinvest больше новых кредитов. Как рассказал Сингх в суде, ему «стыдно говорить» о том, что он незаконным путем получил \$5,7 млн.

Чтобы получать выплаты, Пирс и Сингх открыли банковские счета в Абу-Даби, где Бустани помог им с видом на жительство. По документам Пирс значился сварщиком труб, а Сингх — служащим архива. В центре обработки виз Сингх ходил без пиджака и галстука, стремясь слиться с толпой рабочих. По словам Бустани, визы, полученные Пирсом и Сингхом, предназначались для работы в инвестиционном бутике, а названия должностей были получены через визовые квоты Prinvest.

Новая фирма Пирса процветала, и они с Субевой вместе

Ставки, которые мы заслужили

Как влияет существенная разница в базовых ставках в Казахстане и России на конкурентоспособность предприятий двух стран? «Курсив» разобрался в этом вопросе вместе с экспертами.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

25 октября Банк России снизил ключевую ставку на 50 п. п., до 6,5% годовых, спустя два дня Нацбанк РК принял решение сохранить базовую ставку на уровне 9,25%. В режиме инфляционного таргетирования ставки регуляторов определяют доступность кредитов в экономике. Так, в Казахстане средняя стоимость ипотечной ссуды (без учета госпрограмм) составляет 15–17%, в России этот показатель равен 9–11%. Бизнес заимствует средства у отечественных банков под 18–21% годовых, в соседней стране этот же кредит обходится предпринимателям в 15–18%. «Курсив» попросил финансистов поделиться мнением относительно денежно-кредитной политики центробанков двух стран.

Елена БАХМУТОВА, глава Ассоциации финансистов Казахстана

В 2025 году в Алматы начнет работать единый наднациональный регулятор. Решение о постепенном формировании единого рынка в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) было принято давно. Но никто никогда не говорил, что у нас должна быть единая денежно-кредитная политика, всегда речь шла об унификации национальных законодательств.

Инфляционное таргетирование в России ввели в 2014 году, тогда ЦБ РФ обозначил для себя цель роста цен в 4% и очень быстро ее достиг. Насколько я знаю, ЦБ принял решение поддерживать этот показатель. Национальный банк РК ввел инфляционное таргетирование гораздо позже, поэтому у нас разные результаты в инфляции. Базовая ставка – это инструмент инфляционного таргетирования. У нас сейчас инфляция 5,5%. Вполне возможно, что в конце года будет 5,7–5,8%, из-за роста цен наша базовая ставка выше.

Базовая ставка – это и есть основа стоимости денег в экономи-



Елена БАХМУТОВА



Ирина ВЕЛИЕВА



Владлен КУЗНЕЦОВ

ке, но без снижения роста цен нельзя снизить стоимость денег в Казахстане, такое снижение может привести к новому витку инфляции. Кроме того, одновременно с базовой ставкой должны снижаться кредитные риски, но они зависят от предприятий. В свою очередь, наши предприятия, как известно, за-кредитованы, так как в стране нет качественных механизмов банкротства или реабилитации компаний. Это системные проблемы, поэтому невозможно одновременно уравнивать базовые ставки в РК и РФ, и не стоит смотреть на ситуацию с точки зрения «выигрываем или проигрываем». Каждая страна имеет базовую ставку, соответствующую развитию экономики.

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

Процесс построения общего финансового рынка находится только на начальной стадии, и говорить о полной конвергенции экономических условий и экономических ожиданий (которые также в некоторой степени определяют решения по ставке) в России и Казахстане пока очень рано. Кроме того, валютные режимы не гармонизированы, а Банк России устанавливает ключевую ставку в рублях, в то время как Нацбанк РК – в тенге.

Экономические условия в РФ и РК очень разные, напрямую сопоставлять их было бы некорректно. Например, в РК существенно выше темпы экономического роста, около 4% против примерно 1% в РФ, это также необходимо

учитывать. Кроме того, инфляция – это вопрос экономических ожиданий, доверия рынка к денежно-кредитной политике, которую проводит центральный банк. Представляется, что Банк России на этом пути добился более существенных результатов.

Как в РФ, так и в Казахстане ключевыми являются структурные слабости экономики – зависимость от энергоресурсов, концентрация госсобственности, неэффективность институтов. Представляется, что уровень реальных процентных ставок (скорректированных на уровень инфляции) в России и Казахстане сейчас примерно сопоставим – соответственно, нельзя говорить о менее выгодном положении РК. Кроме того, в отличие от России, крупнейшие банки и компании РК не находятся под действием международных санкций и имеют возможность привлекать фондирование за рубежом.

Владлен КУЗНЕЦОВ, аналитик агентства Moody's по банковской системе Казахстана

Базовые ставки зависят от текущего состояния монетарной политики (снижение или увеличение денежной массы). В России гораздо меньший уровень инфляции, поэтому Центробанк РФ прибегает к мерам



Артем ЗАЙГРИН

по стимулированию экономики путем снижения ставок. Более высокие ставки кредитования снижают рентабельность бизнеса и возможности по более конкурентному ценообразованию. Кроме того, более высокие ставки негативно влияют на инвестиционную активность бизнеса. Уровень инвестиций в российскую экономику невелик, но здесь главенствующую роль играют несколько другие факторы.

Аскар ЕЛЕМЕСОВ, руководитель филиала АКРА в МФЦА

В настоящее время в рамках ЕАЭС происходят попытки гармонизации законодательства, рыночных механизмов. Стоимость денег, которая регулируется ставками центральных банков двух стран, разная. Но надо принять, что и в России, и в Казахстане отношение к рынку неоднозначное, так как используются меры прямого воздействия на экономику. Иногда центробанки принимают не совсем рыночные решения, но это не означает, что странам следует выравнивать базовые ставки. В Казахстане резкое снижение базовой ставки может привести к еще большей инфляции, повышение этого показателя в РФ может остановить рост эконо-

мики в России. Не думаю, что казахстанские предприятия страдают от высокой базовой ставки Нацбанка, так как она соответствует нынешним параметрам экономики.

Артем ЗАЙГРИН, экономист Citi по России, Украине и Казахстану

Несмотря на растущую интеграцию экономики Казахстана и России, а также на схожесть в проведении монетарной политики (таргетирование инфляции), ставки и политика ЦБ обеих стран различаются. На различие уровней и направленности в движении ставок влияют несколько факторов. Во-первых, восприятие умеренного уровня инфляции, вокруг которого темп роста цен может колебаться достаточно долго: для РФ цель по инфляции находится на уровне 4%, для Казахстана середина диапазона – 5%. Во-вторых, важно не только само значение, но и состояние экономики: если экономика находится на нисходящей траектории, то ЦБ может ослабить базовую ставку по сравнению с умеренным уровнем. Если же экономика находится на подъеме, то поднятие процентных ставок может не допустить перегрева.

На данный момент наблюдается достаточно вялая экономическая динамика в РФ (+1,2% г/г за 9 месяцев 2019, по данным Министерства экономики РФ) и, наоборот, уверенный рост в РК (+4,3% за 9 месяцев 2019, по данным Министерства национальной экономики РК). Ожидания такой динамики сохраняются и на ближайшие полгода, что важно, так как центральные банки исходят из ожиданий будущей динамики. В связи с намного

более низким ростом, чем ожидалось, ЦБ РФ снизил процентную ставку с 7,75 до 6,5%. Более того, мы ожидаем, что ЦБ РФ может снизить ставку до 6,25% до конца этого года, в то время как ЦБ РК будет удерживать ставку на уровне 9,25% как минимум 6 месяцев.

Есть несколько причин для разницы в динамике инфляции, в том числе необходимость учитывать некоторые различия в структуре потребительской корзины, а также разницу в доле импорта. За последние 5 лет благодаря политике импортозамещения доля импортных товаров в российской продовольственной корзине существенно снизилась, в то время как в РК она остается достаточно высокой, отсюда и большая зависимость от колебаний мировых цен и динамики курса тенге. На данный момент продовольственная инфляция в РК находится на уровне 9,7%, в России – 4,3%.

Также важно смотреть на состояние экономики с точки зрения экономического цикла. В России рост потребительских расходов находится на низком уровне в связи с падением доходов населения на протяжении последних пяти лет, что не позволяет производителям увеличивать цены значительным образом, несмотря на рост НДС и ослабление рубля в 2018 году. В то же время рост потребления в Казахстане превысил 5,5% за 8 месяцев 2019 года, чему способствует реализация инициатив президента РК по росту зарплат и пособий, рост розничного кредитования и списание долгов для наиболее обремененных категориями населения.

Не стоит анализировать уровень ставок в отрыве от экономической динамики. Нужно учитывать, что экономика РК показывает достаточно уверенный рост при данных ставках. Более того, ЦБ РК пришлось ужесточить свою политику для удерживания экономики от чрезмерного роста. Значительное снижение процентных ставок может привести к избыточному росту и повышению инфляционных рисков. В то же время относительно высокие процентные ставки делают активы в РК более привлекательными для инвесторов по сравнению с активами других стран, откуда формируются буферы для стабильности валютного курса, что, в свою очередь, снижает инфляционные риски.

Покупка недвижимости – самый выгодный и надежный вид инвестирования

Деньги нелегко заработать, но намного сложнее сохранить и приумножить. Нестабильность частных банков вызывает сомнения у многих казахстанцев, инвестиции в драгметалл непонятны, вложения в ценные бумаги – слишком рискованный вид пассивного заработка.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Все чаще эксперты приходят к выводу, что инвестирование в недвижимость – один из самых эффективных способов получения стабильного дохода. Поэтому неудивительно, что такие капиталовложения популярны не только среди предпринимателей, но и среди простых граждан. Приобретая квартиру и сдав ее в аренду, человек будет получать стабильный доход, который сможет обеспечить безбедную старость. В то же время недвижимость можно передать или завещать детям. Ведь после кризиса 2015 года рынок жилья пришел в себя, но теперь увеличение цен происходит плавно и предсказуемо, так как продавцы и застройщики опасаются отвернуть покупателей. Так, с октября 2018 по октябрь 2019 средняя стоимость квартир на первичном рынке поднялась на 9,3%, с 265,3 тыс. до 289,9 тыс. тенге за квадратный метр.



Инвестиция для себя

Эти факты делают недвижимость самым перспективным вложением средств. А если свободных денег нет, но подушку безопасности иметь хочется? «К любой большой цели стоит идти не спеша, сравнивая различные варианты и выбирая самые удобные условия», – считает **Исламбек Каирбеков**, управляющий директор Жилстройсбербанка.

Спикер уверен, лучший способ накопления на недвижимость – система жилстройсбережений. Здесь недорогие кредиты, ежегодная премия государства и самые стабильные показатели на банковском рынке. «Чтобы получить ипотечный кредит по ставке от 3,5 до 5% годовых,

В таблице приведен пример по жилищному займу из расчета стоимости квартиры в 10 млн тенге.

Жилищный заем ЖССБ	
Стоимость жилья	10 000 000
Необходимая сумма накопления 50%	5 000 000
Срок накопления	7 лет
Ставка по депозиту	2%+20% премия государства
Ежемесячный взнос по накоплению	58 000
Сумма жилищного займа	4 029 200
Срок займа	10 лет
Ставка по займу	4%
Сумма ежемесячного платежа по погашению жилищного займа	40 793
Оплаченное вознаграждение за период пользования займом	866 000

Ипотечный заем БВУ	
Стоимость жилья	10 000 000
Первоначальный взнос	5 000 000
Сумма займа	5 000 000
Срок займа	10 лет
Ставка по займу	15,0%
Сумма ежемесячного платежа по погашению займа	80 668
Оплаченное вознаграждение за период пользования займом	4 680 097

нужно выполнить ряд условий. Первое: период накопления – не менее трех лет, то есть клиент госбанка как минимум три раза получит премию государства. Также за это время на счете необходимо собрать 50% от стоимо-

сти жилья», – уточняет **Исламбек Каирбеков**.

Кроме того, клиенту необходимо достичь минимального значения оценочного показателя, который фиксирует, насколько исправно человек делает взносы.

Если это происходит ежемесячно, то показатель будет расти, а значит, можно быстрее прийти к цели.

У пользователей ипотеки в коммерческих банках другая ситуация. Там ставка по кредиту намного выше, и она не снижается со временем. Неизменным остается и платеж.

По этим причинам среди крупнейших десятки банков – держателей депозитов абсолютный лидер по годовому росту вкладов – Жилстройсбербанк. Здесь рост вкладов составил 37,5%. Причем стабильное увеличение накопленных людей организация фиксирует год от года. Так, в сентябре 2018-го повышение достигло 22,3%, годом ранее – 29,8%, в 2016-м – 31,5%.

Финансовые консультанты говорят, что с инвестициями спешить не стоит, тем более когда дело касается накоплений для ипотеки. В Жилстройсбербанке всегда помогут клиентам составить эффективный план сбережений на квартиру. Он может быть краткосрочным и долгосрочным. В первом случае речь идет об опции «Семейный пакет». Это когда счета в ЖССБ открываются на нескольких членов семьи. Все они планомерно и сообща копят, на каждый счет по итогам года им начисляется премия государства, что значительно увеличивает совокупную сумму накоплений. Когда на депозитах соберется 50% от сто-

имости жилья, их объединяют в один и семья на недостающую сумму получает кредит по ставке до 5% годовых.

Долгосрочный, но не менее эффективный план в ЖССБ – «Детский депозит».

Сейчас в государственном банке на детей открыто свыше 180 тыс. счетов. «Если ваш ребенок, например, уже пошел в первый класс, то достаточно откладывать на его счет порядка 25 тыс. тенге в месяц. К окончанию школы собственные взносы составят 3,6 млн тенге. К этой сумме добавятся премия государства и вознаграждение от банка, это еще 1,3 млн тенге. Итого общие накопления составят почти 5 млн», – приводит цифры Каирбеков.

Имея такую сумму на счете, можно взять еще 5 млн в кредит по ставке 3,5% годовых и купить квартиру за 10 млн тенге. Ежемесячный платеж по займу составит 25 000 тенге.

«Чтобы открыть детский депозит, достаточно нескольких документов, это свидетельствует о рождении ребенка, удостоверение личности и анкета его законного представителя. Если клиенту банка нет еще 14 лет, то договор за него заключает кто-нибудь из взрослых. Если потенциальный вкладчик старше 14 лет, то он сам может заключить договор с банком, но с согласия родителей», – поясняет спикер.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Заграница нам поможет

Казахстанские отели спасут только иностранные туристы

Рынки гостиничной недвижимости Алматы и Нур-Султана перенасыщены предложением и отчаянно нуждаются в увеличении туристического потока.

Наталья КАЧАЛОВА

Рост экономики и развитие туризма в Казахстане неизбежно влечет расширение основной сферы индустрии гостеприимства и отдыха (H&L) страны – отельного бизнеса. Резкое изменение в структуре и количестве отельных номеров произошло в 2017 году в связи с проведением EXPO 2017 и зимней Универсиады – 2017. Тогда количество отелей в столице, по данным МНЭ РК, увеличилось почти на 30%, а объем реализации гостиничных услуг на 70% по сравнению с предыдущим годом. Что же происходит с отелями через два года после событий, обеспечивших их максимальную загрузку?

Есть ли жизнь после EXPO?

Согласно данным отчета «Гостиничная недвижимость», составленного Colliers International Kazakhstan по итогам первого полугодия 2019 года, наиболее востребованными в стране являются пятизвездочные отели. Их загрузка составляет 46,2% в Алматы и 28% – в Нур-Султане. В четырехзвездочных отелях в среднем востребовано 37% номеров в Алматы и 22,6% – в Нур-Султане. Трехзвездочные отели загружены на 34,6% в Алматы и почти на 28% – в столице.

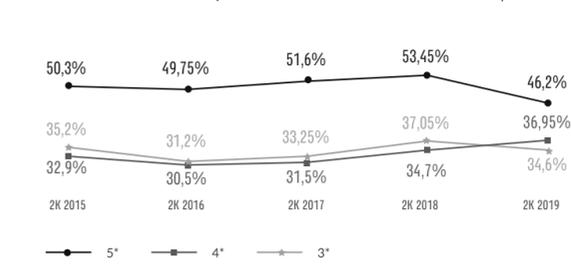
Эксперт в сфере международного гостиничного бизнеса **Татьяна Веллер** говорит, что отель начинает зарабатывать деньги, когда его загрузка составляет не менее 40%. Пока средняя загрузка отелей не превышает 70%, рынок считается перенасыщенным, поскольку предложение гостиничных услуг на нем заметно выше, чем спрос.

Несмотря на показатели, которые свидетельствуют о перенасыщенности рынка, гостиничный сектор Алматы, генерирующий 49% услуг на рынке гостеприимства страны, не прекращает свой рост. Количество мест размещения в южной столице выросло в 2,7 раза за последние четыре года и на 35% – за последний год.

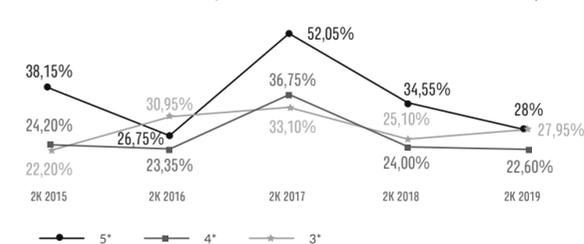
Столичный рынок, генерирующий около 9% услуг страны, после роста на 28% в 2017 году (год проведения EXPO) достиг насыщения. За последние два года суммарный прирост составил лишь 1%. На рынке Нур-Султана место на сегодня есть только для концептуально сильных международных сетевых объектов – такого мнения придерживаются аналитики Colliers International Kazakhstan.

При общей недостаточной загрузке некоторых отелей

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ГОСТИНИЦ В РАЗБИВКЕ ПО КЛАССАМ В АЛМАТЫ, %



ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ГОСТИНИЦ В РАЗБИВКЕ ПО КЛАССАМ В НУР-СУЛТАНЕ, %



Источник: Colliers International на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК

на рынке удается добиваться впечатляющих результатов. Так, The Ritz-Carlton, Almaty по итогам сентября 2019 года продемонстрировал загрузку отеля на 81%, а периодами в отеле совсем не было свободных номеров. «Динамика очень наглядная. Мы видим стабильный прирост по количеству гостей из года в год: в сентябре 2015 года заселенность отеля была равна 64,5%, в 2016 году уровень достиг 76,1%, в 2017 году показатели выросли до 80,3%, в 2018-м наблюдали небольшой спад до 72,5%, а в этом году наши отметки достигли рекордных 81% по итогам месяца», – поделилась специалист по маркетингу The Ritz-Carlton, Almaty **Карина Тюрикова**.

На вопрос, как отелю удалось добиться загрузки отеля до уровня активных туристических бизнес-дестинаций, таких как Лондон и Париж, Тюрикова ответила, что это результат симбиоза активного развития отеля и подъема экономики страны. «К нам прилетает множество представителей бизнеса с новыми проектами для Казахстана, видя перспективы локального рынка, презентуя решения, проводя бизнес-встречи и крупные мероприятия в Алматы», – отметила маркетолог отеля.

Но не все специалисты отрасли согласны с этим мнением. «К сожалению, статистика загрузки брендовых отелей на рынке Алматы (не более 60% ежегодно за последние несколько лет) заставляет думать, что это скорее краткосрочный пик спроса, связанный с наложением нескольких крупномасштабных событий», – отмечает Веллер, имеющая 20-летний опыт работы в международных гостиничных сетях и глобальных консалтинговых компаниях.

Сегментация туристов по целям поездки показывает, что около 60% постояльцев отелей прибыли в Алматы с деловыми целями, около 40% – для посещения туристических объектов и с личными целями. Такие данные приводит МНЭ РК. При этом бизнесмены и деловые люди в первую очередь выбирают брендовые отели с эталонным сервисом. Тот же The Ritz-Carlton, Almaty в 2019 году принял 90% гостей, прибывших с деловыми целями, и лишь 10% – с целью отдыха. «Самое большое количество гостей в 2019 году, останавливающихся в отеле, было из США, России и Великобритании, но также у нас традиционно очень много гостей из ОАЭ, Китая и Индии» – такие данные приводит Карина Тюрикова.

Таким образом, лучше всего на рынке Алматы, являемся драйвером общей индустрии гостеприимства, обеспечена загрузка отелей известных мировых брендов, и в первую очередь деловыми туристами.

Мировые тренды в индустрии гостеприимства

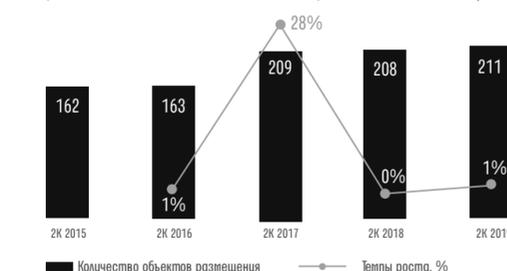
Статистика по Казахстану сейчас соответствует скорее глобальным тенденциям прежних лет. Раньше, согласно исследованиям PricewaterhouseCoopers (PwC), мировой тренд развития отелей был направлен на узнаваемость брендов. Маркетологи трудились над созданием уникального и узнаваемого в любой точке мира имиджа бренда. Люди выбирали для отдыха отели, которые лучше всего соответствовали их личным склонностям, основываясь на информации о бренде.

Однако в последнее время ситуация на отельном рынке

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ В АЛМАТЫ, ЕД.



ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ В НУР-СУЛТАНЕ, ЕД.



меняется, и руководители H&L пессимистично смотрят на будущее своего бизнеса. В 2019 году по результатам ежегодного глобального опроса руководителей, проведенного PwC, только 27% респондентов H&L заявили, что они «очень уверены» в росте доходов в ближайший год, в то время как на глобальном рынке такая уверенность есть у 35% руководителей.

Аналитики агентства PwC, входящего в «большую четверку», связывают пессимистические тенденции на рынке гостеприимства с потерей традиционными отелями прямого контакта с потребителями из-за развития платформ-агрегаторов по краткосрочной и долгосрочной аренде жилья (booking.com, hotels.com и т. п.). На этих платформах выбор отелей происходит в основном по расположению и цене. И хотя бренд по-прежнему играет свою роль, его важность затмевают отзывы и рейтинги потребителей.

Чтобы преодолеть риск потери дохода, связанный с развитием сервисов бронирования, отели

должны найти способ вновь стать уникальными для клиентов. Компания PwC отмечает три приоритетных стратегических подхода в развитии мировых отелей в ближайшем будущем.

Во-первых, создание уникальных услуг, превосходящих и выходящих за рамки ожиданий гостей. Отели необходимо создать такие условия, чтобы клиенты вновь и вновь возвращались к ним и делились своими позитивными отзывами с друзьями, расширяя круг потенциальных клиентов отеля. Во-вторых, наем сотрудников, успешных в налаживании личных доверительных отношений с клиентами, расширяя круг потенциальных клиентов отеля. Во-вторых, наем сотрудников, успешных в налаживании личных доверительных отношений с клиентами. Каждый гость должен быть окружен персональной заботой, чувствовать к себе особое отношение, как к VIP-персоне. И наконец, в-третьих, внедрение новейших технологий для экономии на административных процессах. А экономленные средства необходимо инвестировать в новые цифровые системы, улучшающие качество и удобство взаимодействия между гостями и отелем.

НАСКОЛЬКО ВЫ УВЕРЕНЫ В ПЕРСПЕКТИВАХ РОСТА ПРИБЫЛИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ В БЛИЖАЙШИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



Источник: PwC, 22nd Annual Global CEO Survey

Будущее казахстанских отелей

Учитывая избыточное гостиничное предложение в Казахстане, продолжающийся рост гостиничного сектора недвижимости Алматы и пессимизм на глобальном рынке, отельеров нашей страны могут ждать не лучшие времена. «Уверена, что низкая загрузка отелей и невысокие средние тарифы в течение нескольких лет, а также отсутствие тренда к повышению спроса на гостиничное размещение натолкнут инвесторов на мысль о том, что сейчас лучше вкладывать деньги в другие сегменты недвижимости или поискать вообще альтернативные средства сохранения и приумножения капитала. Нормальным сроком возврата капитала при строительстве гостиницы с заемными средствами на российском рынке, например, в текущий момент считается: для 3* – от 10 до 13 лет, для 4* – от 12 до 15, для 5* – от 15 и выше. Если ваши расчетные показатели значительно превышают эти цифры, то наверняка можно поискать иные инвестиционные возможности», – считает Веллер.

Ситуация может улучшить значительный рост туристического потока. «В динамике мы видим, что туризм в Казахстане развивается, и от года к году все больше гостей приезжают с целью посетить страну для отдыха и изучения местной культуры и окрестностей. И это очень воодушевляет, ведь в нашей стратегии развития важным пунктом является продолжение активной работы по продвижению Казахстана, и Алматы в частности, как привлекательного туристического направления», – отмечает Тюрикова. Статистика МНЭ РК также подтверждает положительную динамику: за январь – июнь 2019 года обслужено 590 тыс. человек, что на 17% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но загрузка существующих отелей свидетельствует о том, что пока этого недостаточно.

Кроме того, в свете мировых тенденций брендовым отелям придется переосмыслить понятие лояльности к бренду, которая теперь должна строиться на уникальных и неожиданных услугах для клиента. Отели стоит выходить за рамки проверенного и надежного, тестировать новые функции, предлагать рискованные идеи и предугадывать, что станет наиболее привлекательным для гостей в ближайшем будущем – такого мнения придерживаются специалисты PwC.

Отели же экономкласса Татьяна Веллер советует присмотреться к мировым тенденциям по развитию колингов и B&B и выбору путешественниками бутиковых и лайфстайл-отелей.

Почему риелторы Лондона ожидают отмены налога на наследство?



Евгений ДОЛБИЛИН, партнер Scot Holland | CBRE в Казахстане и Центральной Азии

мость – к 2014 году стоимость «квадрата» вернулась к пиковым показателям 2007–2008 годов и продолжила свой рост.

Однако пять лет назад правительства Великобритании и Австралии, стали громко заявлять, что иностранные покупатели задирают цены и вытесняют местное население с рынка недвижимости, покупая все подряд. В первую очередь речь шла о покупателях из Китая, которые активно наращивали вложения в недвижимость в Лондоне, Сиднее, Нью-Йорке. Ответным шагом правительств западных стран стало ужесточение условий приобретения недвижимости для иностранцев.

Во-первых, повысились налоговые ставки для иностранных покупателей. Сейчас в Лондоне при покупке недвижимости иностранец платит до 15% единовременного сбора, и, возможно, в

следующем году этот сбор увеличится до 18%, а еще 10 лет назад он составлял 2–3%. Во-вторых, был введен 28%-ный налог на прибыль для нерезидентов, продающих недвижимость. В-третьих, местные банки ужесточили правила или ввели полный запрет (некоторые территории в Австралии) на получение ипотеки для иностранцев. Кроме того, резко ужесточилась проверка покупателей на финансовую прозрачность и коррупционную составляющую. Сегодня практически невозможно купить недвижимость в западных странах при недоказанном происхождении капитала. Более того, в Англии приняли пакет законов, дающих право конфисковать недвижимость и активы у иностранцев, не проживающих в ЕС, при наличии у них аффилированности с политическими фигурами и при невозможности доказать источники финансирования.

Все эти меры к 2017 году начали приносить свои плоды. Несмотря на феноменальную ликвидность и доступность кредитов и ипотеки, инвесторов, стремящихся вкладывать в недвижимость, сильно поубавилось. Цены на недвижимость пошли вниз, средний срок экспозиции объектов значительно увеличился. Все, кто купил недвижимость в Нью-Йорке после 2016 года, сейчас находятся в отрицательной зоне из-за снижения цен. В Лондоне больше 70% выставленной на продажу недвижимости не может найти покупателя в первые три месяца.

Эта ситуация выглядит странной из-за потенциально высокого спроса на рынке: в Великобритании наблюдается катастрофическая нехватка жилья; стало нормой, что молодые люди живут с родителями до 25–30 лет. Поэтому популярны предвыборные обещания для электората – это

резкое увеличение строительства домов, в первую очередь для молодых семей.

Масла в огонь добавляет неопределенность на политическом рынке: нескончаемые голосования в парламенте по поводу Brexit сильно поубавили оптимизма у европейских покупателей лондонской недвижимости.

В Лондоне первыми жертвами спада спроса стали агентства недвижимости. Одно из крупнейших агентств, Foxtons, впервые за свою историю показало годовые убытки и провело масштабные сокращения. Агентство Knight Frank закрыло офис в центре Лондона, Вестминстере, и переехало в соседний, более успешный офис в Белгравии. И такая ситуация наблюдается практически у всех игроков на рынке.

Правительства западных стран резко взяли курс на искусственное охлаждение рынков недви-

жимости, чтобы сделать рынок еще более доступным для местных жителей. Это похоже на искусственное сжатие пружины. Рванет ли пружина вверх или так и продолжит сжиматься под давлением новых законов? Облегчат ли правительства условия приобретения недвижимости для зарубежных покупателей или за рубежом клиенты примут новые правила и вернуться на рынок?

В этой ситуации неопределенности есть лишь одна потенциально позитивная новость для иностранных инвесторов в британскую недвижимость – если консерваторы выиграют предстоящие выборы, то в следующем году они могут отменить исторический 40%-ный налог на наследство. Это добавит уверенности иностранным покупателям в том, что их вложения в лондонскую недвижимость останутся в семье и последующие поколения продолжат получать выгоду от такой собственности.



Казахстанский производитель мебели использовал лизинговые технологии, чтобы спастись от влияния кризиса, а сейчас применяет полученный опыт в фитнес-индустрии.

Георгий КОВАЛЕВ

Компания Tornadoplus, производитель корпусной мебели, внедрила инструмент лизинга для расширения продаж собственной продукции. Нарботанные методы взаимодействия с клиентами заставили **Игоря Проценко**, владельца компании, задуматься о применении лизинга и на других рынках. Наибольшие перспективы предприниматель видит в фитнес-индустрии.

Кто покупает мебель в лизинг

В 2016 году рынок мебели погрузился в кризис. Потребление сократилось на 30% в сравнении с 2014 годом, когда мебельная промышленность достигла пика производства. В деньгах за 2014–2016 годы рынок упал на 24%. Низкие продажи повлекли закрытие 30% производственных предприятий. Внедряя в этот момент лизинговые продажи мебели, – впервые на этом рынке в Казахстане, – компания Tornadoplus рассчитывала нивелировать для себя последствия кризиса.

Проценко попытался привлечь к финансированию лизинговых операций банки, но они отказались. Главная особенность лизинга состоит в том, что до полного выкупа имущества владение закреплено за продавцом. Но бывшая в употреблении мебель выступать залогом для банка не могла. Поэтому Tornadoplus разработала собственную лизинговую программу.

Основой послужил стандартный банковский договор лизинга, который доработали с учетом знания рынка и проблем, с которыми можно столкнуться. К примеру, в документ внесены личные гарантийные обязательства акционеров компании-покупателя. Другой способ снижения рисков – ограничение суммы



сделки, она не может быть больше 20 млн тенге.

Разрабатывая программу, Игорь Проценко понимал, что продукт должен быть востребован на рынке B2B. Наиболее перспективно выглядели частные учебные заведения. К примеру, в 2016 году только в Алматы работало около 200 частных детских садов, 80% которых испытывали потребность в новой мебели.

Сотрудничество начинается с заявки, которую клиент

оставляет на сайте компании. Tornadoplus с согласия контрагента собирает и анализирует доступную информацию о нем. На принятие решения уходит в среднем две недели. Договор лизинга возможен на срок от года до трех, первоначальный взнос – от 20 до 40%, годовые проценты по лизингу – от 0 до 18%. График платежей строится с учетом сезонных спадов.

дополнительное конкурентное преимущество».

В руках у предпринимателя оказался универсальный финансовый инструмент для любого рынка. Банковские лизинговые программы ориентированы на крупное промышленное производство, а в сфере малого и среднего бизнеса никто подобные инструменты в стране не применяет.

захстане, Magneto и Aqquafirst в России. Эксперт говорит, что текущее проникновение фитнеса в Казахстане – минимально. Для Алматы этот показатель составляет 3%, для регионов – не более 1%. В то же время в Москве фитнесом увлечены 8% населения, в Лондоне и Нью-Йорке – 20%, а рекордсмен по этому показателю Барселона – 34% ее жителей регулярно посещают фитнес-залы.

еся ниши спешат занять крупные отечественные и российские фитнес-бренды. Собственный масштабный фитнес-проект планирует запустить даже крупный игрок из сферы ритейла.

Тренажеры в лизинг

Сложившуюся ситуацию Алия Саиди называет не кризисом, а качественным перерождением индустрии. Клиенты пойдут туда, где будет лучше обслуживание и спортивные технологии. В этой сфере и видит перспективы «Самал Лизинг Текнолоджиз». Для поставок фитнес-оборудования компания заключила договоры с тремя солидными производителями, которые обеспечивают гарантийное обслуживание.

Сейчас в работе у «Самал Лизинг Текнолоджиз» пять крупных фитнес-проектов: два в Нур-Султане, два в Алматы и один – в Ташкенте. По словам Игоря Проценко, сделки на этом рынке серьезные и требуют тщательной проработки финансового обеспечения, которое может колебаться в пределах от \$100 тыс. до более чем \$1 млн.

«В лизинговые программы мы вкладываем весь накопленный опыт и возможности: собственные средства, банковские и частные займы, доход от работающего бизнеса», – говорит Игорь Проценко. Главными проблемами он считает невысокий уровень доверия к лизингу в Казахстане и короткие сроки финансирования. В России лизинговые программы возможны на срок до семи лет. В Казахстане стоимость денег и общее экономическое положение не позволяют запускать программы на срок более трех лет.

Комплексный подход увеличивает доход

Современное спортивное оборудование при должном уходе служит около 10 лет. Сами по себе тренажеры, даже очень качественные и современные, не гарантируют успех фитнес-зала. Поскольку прибыльность лизингового бизнеса напрямую зависит от жизнеспособности компаний-клиентов, «Самал Лизинг Текнолоджиз» проповедует комплексный подход. Перед заключением лизингового соглашения Алия Саиди консультирует клиентов по всем вопросам ведения бизнеса. «Конечно, консультации – это часть нашей прибыли, – признается Алия. – Но так мы показываем, что в успехе бизнеса клиента мы заинтересованы так же, как и в сохранении своей репутации».

Что связывает мебель и фитнес-индустрию

Новый бизнес Игоря Проценко – «Самал Лизинг Текнолоджиз». Директор компании Алия Саиди в силу собственных компетенций определила наиболее перспективный для лизинговых технологий рынок: фитнес-индустрия.

У Алии Саиди – большой опыт в индустрии фитнеса, она участвовала в развитии таких известных фитнес-брендов, как Fitnation, Luxor, Classis, Fightclub в Ка-

Причин, почему в Казахстане такое низкое проникновение фитнеса, много, но одной из основных Саиди считает низкий уровень готовности индустрии в целом. Это совокупность показателей: от дефицита квалифицированного персонала до низкой компетенции владельцев, слабо представляющих возможные риски бизнеса. По мнению собеседницы, сейчас в Казахстане наступил период массового ухода с рынка некомпетентных игроков. Образующи-

Осторожно: обиралово!

Помните, как герой «Криминального чтива» Винсент Вега захотел попробовать молочный коктейль просто потому, что тот стоил целых пять долларов? Многие автоматически ассоциируют высокую цену с качеством, а если дорогой продукт можно попробовать бесплатно, заинтересуются даже те, кто не планирует его покупать. И некоторые недобросовестные разработчики приложений для смартфонов этим пользуются.

Fleeseaware: пробный период и платная подписка

В конце сентября наши исследователи обнаружили в Google Play набор калькуляторов, сканеров QR-кодов, улучшателей фотографий и других программ с простейшими функциями, которые разработчики предлагали по подписке по явно завышенной цене – до 200 евро в месяц. В общей сложности эти приложения скачали десятки миллионов человек.

Пользователям обещали три дня пробного периода. Убедив-



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

шись, что ничего особенного подписка на такие приложения не дает, многие их удалили. Однако, несмотря на это, с пользователей списывали деньги на регулярной основе. Как же так получилось? Во-первых, жертвы предоставили приложениям платежные реквизиты при первом запуске, иначе те отказывались работать. В результате создатели приложений получили возможность списывать средства без согласия пользователя.

Во-вторых, удаление приложения с устройства не означает отказ от подписки. В этом есть смысл: так вы не потеряете, например, свои плейлисты в стриминговой программе, если удалите ее по ошибке, вернете устройство к заводскому состоянию или решите воспользоваться приложением на новом телефо-

не. Однако многие про этот нюанс просто не знают. И даже те, кто в курсе, что подписки нужно отменить, иногда забывают это сделать, чем и пользуются создатели fleeseaware.

Формально fleeseaware – это не зловерды

Вы спросите, почему такие приложения вообще пропустили в Google Play? Увы, формально дорогостоящие калькуляторы и «золотые» QR-сканеры соответствуют требованиям магазина. Заявленные функции они выполняют, лишних разрешений не запрашивают, не содержат вредоносного кода. Что касается цены за подписку, то детальных правил, которые бы ее ограничивали, в Google Play в данный момент нет.

Тем не менее после того, как информация о жадных приложениях дошла до Google, 14 из 15 программ удалили из Google Play, и практически сразу же исследователи обнаружили еще девять. В действительности же подобных программ в магазинах приложений, скорее всего, гораздо больше.

Fleeseaware – новое имя, старый прием

Поскольку называть такие приложения зловердами нельзя,

их выделили в отдельный класс угроз – fleeseaware (от английского fleese – обирать).

Разработчики программ типа fleeseaware не обошли вниманием и iOS. Например, в 2017 году из AppStore удалили приложение Mobile Protection: Clean & Security VPN. Его загрузили 50 тыс. пользователей и по меньшей мере 200 человек решили попробовать VPN по подписке, купившись на бесплатные три дня. Любопытство обошло каждому из них в \$400 в месяц.

Остальные функции программ были доступны без подписки, однако особого смысла в них не было. Например, приложение очищало телефон – но не от временных файлов и неиспользуемых программ, а... от дублирующихся контактов.

Еще один пример – сканер QR-кодов для iOS. При запуске приложение требовало указать платежную информацию для подписки на бесплатный пробный период, а через три дня начинало списывать по \$3,99 в неделю.

Как защититься от fleeseaware

Разработчики fleeseaware-приложений эксплуатируют человеческие любопытство, тягу к халяве, невнимательность и



нежелание вникать в условия подписки. Чтобы не попасться на их уловку, с подозрением относитесь ко всему, что выглядит необычно.

- Не скачивайте приложения, предлагающие примитивные функции втридорога или по подписке. Скорее всего, ничего эксклюзивного, кроме цены, в них нет.
- Прежде чем установить программу, поищите отзывы о ней и

ее разработчике. С большой вероятностью в Сети можно найти информацию об обмане.

- Если вы подписались на бесплатный пробный период и не планируете оплачивать приложение в дальнейшем, обязательно отменяйте подписку. Сделать это можно в разделе управления подписками вашего аккаунта на Google Play, если у вас Android, или в iTunes, если у вас iPhone или iPad.

Фото: Kaspersky

Зачем Казахстану нужна фискальная цифровизация



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казакхтелеком»

Дополнительные поступления от цифровизации фискальной сферы, по расчетам Министерства финансов, позволят добирать в госказну около 4,5 трлн тенге дополнительно к 2025 году – но это лишь тот эффект цифровизации, который лежит на поверхности.

«Казакхтелеком» привлечен к проектам цифровизации фискальной сферы как оператор, мы выстраиваем всю цепочку обслуживания этого направления и знаем о его преимуществах во всех аспектах. Уверенно можно констатировать – самым видимым аспектом из всех являются дополнительные сборы в государственный бюджет.

Возьмем проект, в котором наша компания выступает оператором фискальных данных – внедрение контрольно-кассовых машин (ККМ), способных передавать данные о реализованных товарах, работах и услугах в режиме реального времени. Вице-министр финансов Руслан Енсебаев в начале ноября сообщил, что уже в этом году онлайн-ККМ позволили Минфину получить сведения по 3,7 млрд выбитых чеков.

Эти сведения фискалами были получены не в конце месяца или квартала, не в результате проверки и доначисления, а минута в минуту. Преимущества, которые получили представители фискальных органов, очевидны: увеличение сбора налогов и оперативность в принятии решений по налоговой нагрузке на субъект рынка. И многие замечают только этот аспект выстраиваемой системы. Хотя цифровизация дает преимущества и самим предпринимателям (система онлайн-ККМ охватит 500 тыс. налогоплательщиков).

Например, после установки ККМ с функцией передачи данных торговая точка будет освобождена от физических контактов с налоговыми органами. Причин для визитов не останется: данные передаются в режиме онлайн, а если у фискальной службы возникают какие-то вопросы, то есть механизм рассылки уведомлений с помощью сотовой связи. Все понимают, чем чреваты визиты в торговые точки, поэтому неудивительно, что руководство Комитета госдоходов их давно стремилось минимизировать. И цифровизация процесса с помощью «Казакхтелекома» дает государству и бизнесу такую возможность: на начало ноября количество ККМ, способных передавать фискальные данные дистанционно, перевалило за 490 тыс. единиц, это 98% от 500 тыс. налогоплательщиков, у которых эти аппараты должны стоять с 1 января.

К Новому году государство получит 100%-ный охват бизнеса дистанционно. А этот бизнес получит свободу от проверок вживую, в ходе которых его деятельность могла быть заморожена на день-два, а то и на неделю-другую, а бывало, что и на месяц-другой – тут уж как повезет...



Еще одно преимущество цифровизации для бизнеса стало очевидным в ходе работы «Казакхтелекома» над системой маркировки товаров. Цифровизация, за счет обеспечения полной прозрачности бизнес-процессов, выравнивает условия для участников рынка. В случае с электронной маркировкой товаров речь шла о закрытии рынка для контрабанды, в случае с онлайн-ККМ речь идет о выходе бизнеса из тени. И то, и другое дает возможность добро-

совестным предпринимателям получить равные условия с конкурентами, которые часть своих доходов укрывают. Все мечтали о платформе, позволяющей разделить зерна от плевел, «Казакхтелеком» ее создал.

Знаете, во сколько обходится одна учетно-контрольная марка для шубы? В 400 тенге. При стоимости мехового изделия в десятки тысяч тенге смешно предполагать, будто ее себестоимость может серьезно ударить по карману потребителя. К тому же себестоимость услуг в процессе становления цифровых систем в фискальной сфере будет постоянно снижаться – как за счет увеличения объемов потребления, так и за счет совершенствования самих этих услуг. И вот здесь мы подходим к третьему аспекту преимуществ цифровизации – а что она дает для самого оператора фискальных данных?

Прежде всего, «Казакхтелеком» выстраивает под обслуживание таких систем инфраструктуру обработки информации, которая может быть задействована и в других направлениях. Но главное: когда мы получаем гарантированный рынок сбыта каких-то услуг, мы можем привлекать для совершенствования систем,

работающих на этом рынке, отечественных IT-специалистов. Выстроить цифровую систему – это одно, обслуживать ее в текущем режиме – это другое, а развивать и совершенствовать ее – это задача совершенно иного уровня. И нам, как компании, интересны все три эти задачи – как с точки зрения сиюминутной коммерциализации, так и с позиций стратегического развития самого «Казакхтелекома» и телекоммуникационного рынка страны в будущем.



Как банки и корпорации зарабатывают на данных пользователей



Максат НУРИДЕНУЛЫ,
управляющий директор
ДБ «Альфа-Банк»

Корпорации знают о своем клиенте даже то, в чем он сам себе не может сознаться. Правда, пока эти данные идут в общем массиве и никто не изучает отдельно материалы по вам или условному Серіку. Данные о пользователях приходят большими объемами и разбираются роботами, алгоритмами.

Откуда банкиры берут эти данные и что с ними делают? Дата-сайентист Google (data science – наука о данных) Стивенс-Давидовиц Сет написал книгу «Все лгут. Поискники, Big Data и Интернет знают о вас все». Книга вышла в 2018 году, но будет актуальна и в 2020 году. Почему? В одном из последних исследований компании Forester Research говорится, что 2020 год станет началом периода, когда накопленная компаниями потенциальная энергия изменений наконец-то сможет превратиться в кинетическую. Другими словами, многие эксперты ожидают, что 2020 год станет поворотным – в технологиях, финансах и в целом – в бизнес-подходах.

Так вот, в книге «Все лгут» автор рассматривает, откуда глобальные корпорации сегодня берут информацию о пользователях и что потом с этими данными делают. В этой работе отмечается, что сами пользователи не расскажут вам о себе много

правды. Анкетирование, собеседование, фокус-группы уже не дают релевантной информации необходимого качества. Клиенты, отвечая на вопросы, будут стараться соответствовать тому образу, который они сами для себя создали.

Где выход? Большие данные знают больше, чем клиент сам скажет о себе. Если вы заболели, то, возможно, напишете об этом в соцсетях. С большей вероятностью вы будете искать «расшифровку» своих симптомов в поисковике, или же начнете поиск доктора, или аптеки, где можно купить то или иное лекарство. Перед поисковиком пользователи максимально откровенны. Тем самым вы даете корпорациям информацию о том, в чем нуждается именно сейчас. Видя это, корпорации предлагают вам какие-то решения, чаще всего – рекламу. Это самое ценное – пользователю этот продукт или услуга нужны прямо здесь и сейчас.

Информацию можно получать из социальных сетей – многие этим занимаются, но я до сих пор не видел ни одного более-менее успешного кейса в плане коммерческой ценности. Потому что не всегда эти персональные данные точны. И не всегда понятно, как можно интерпретировать поведение того или иного пользователя. Тем не менее есть любопытные параметры (мы их называем предикторы), которые уже можно монетизировать – это окружение клиента. Если бы можно было верифицировать эти данные, то, скорее всего, из этого объема можно было бы вычленил любопытную для бизнес-решения информацию.

Мы прекрасно научились писать «пауков» (системы по сбору

данных) для соцсетей или агрегаторов, которые поставляют нам Big Data. На профессиональном языке это называется парсинг. Это процесс сбора данных с последующей их обработкой и анализом. К этому способу прибегают, когда предстоит обработать большой массив информации, с которым сложно справиться вручную. Программа, производящая сбор и синтаксический анализ, – это парсер.

Так вот, в соцсетях и агрегаторах есть информация, к примеру, о тех, кто продает машины, квартиры, есть информация о самозанятых, допустим, в Instagram и так далее. Называть эти открытые социальные сети или агрегаторы я не могу, потому что эти ресурсы не всегда рады тому, что с них скачивают данные и потом используют в своих целях. Им интересно продавать эти базы, поэтому они закрывают свои данные. Более того, сбор данных ограничивается серьезными условиями – это все-таки персональные данные, использование которых строго регулируется во всем мире.

Что получается в итоге? Специализированные агрегаторы покупки-продажи машин, квартир, туристических услуг, социальные сети агрегируют у себя пользователей, а корпорации собирают данные о пользователях на этих площадках. Поэтому банкам, телекому и прочим передовым отраслям эти данные чрезвычайно интересны. Вопрос в другом – как скоро эти данные будут вовлечены в неизбежный глобальный процесс индивидуального предложения нужного продукта или услуги прямо здесь и сейчас? Исследователи говорят, что это время наступило.

Amazon запускает сервис квантовых вычислений

THE WALL STREET JOURNAL.

Отдельные клиенты компании смогут протестировать квантовые алгоритмы и оборудование.

Sara CASTELLANOS,
THE WALL STREET JOURNAL

Подразделение облачных сервисов компании Amazon предлагает отдельным корпоративным клиентам возможность поэкспериментировать с тестовой версией облачного сервиса для квантовых вычислений. Как и многие другие игроки, таким образом компания стремится коммерциализировать появляющиеся технологии.

По сообщению Amazon Web Services (AWS), новый сервис Amazon Bracket доступен в тестовом режиме с понедельника. Платформа позволяет корпоративным клиентам изучить, какие преимущества квантовых компьютеров перед ними открываются, если разрабатывать и тестировать квантовые алгоритмы в симуляциях. Также клиенты получают доступ к первым версиям различных аппаратных средств для квантовых вычислений от таких поставщиков, как D-Wave Systems Inc., IonQ Inc. и Rigetti Computing.



Как сообщила компания Amazon Web Services, с понедельника в тестовом режиме доступен новый сервис Amazon Bracket.

«Клиенты ищут способы поэкспериментировать с квантовыми компьютерами и исследовать потенциал технологии», – заявил Чарли Белл, старший вице-президент AWS.

Название сервиса Bracket связано с термином bra-ket, стандартным обозначением для описания квантовых состояний. Ожидается, что для всех клиентов услуга станет доступна в 2020 году.

Технологический гигант стал четвертым в группе компа-

ний Microsoft, Google (холдинг Alphabet) и IBM, которые также занимаются продвижением квантовых вычислений. К примеру, Microsoft и IBM дают компаниям возможность экспериментировать с оборудованием для квантовых вычислений в своих облачных сервисах. Однако доминируют в облачных вычислениях Amazon и Microsoft. В прошлом году на эти две компании пришлось 60% рынка облачных услуг.

Компания Boeing уже заявила о том, что планирует сотрудничать

с AWS в изучении прикладных возможностей квантовых вычислений. В частности в том, как эта технология может ускорить исследования в области материаловедения и повысить надежность связи.

По мнению Билла Васса, вице-президента AWS по технологиям, квантовые вычисления могут быть также полезны для транспортных и логистических компаний, включая Amazon. Практически в реальном времени эта технология способна выстроить наиболее эффективные маршруты для доставки грузов из одного места в другое, избегая при этом заторов. «Потенциально квантовые вычисления могут помочь решить целый ряд сложных проблем, которые трудноразрешимы на уровне современных алгоритмов существующих компьютеров», – говорит он.

Назвать точную сумму, которую AWS инвестировала в технологию, Васс отказался, однако заявил, что речь идет о значимой цифре.

Также в понедельник в своем корпоративном блоге Amazon Web Services сообщила, что в рамках усилий по продвижению квантовых технологий рядом с кампусом Калифорнийского

технологического института в Пасадене (Caltech, штат Калифорния) компания создает Центр квантовых вычислений AWS, где вместе смогут работать эксперты самой компании, Caltech и других организаций. В качестве главной цели центра заявлено изучение технологии с тем, чтобы обеспечить массовое производство квантовых компьютеров, а также определить проблемы, которые лучше всего решаются на них.

Используя свойства квантовой физики, квантовые компьютеры способны практически в реальное время перебрать огромное количество возможностей и находить вероятное решение. И если традиционные компьютеры хранят информацию в виде нулей и единиц, то квантовые компьютеры используют квантовые биты или кубиты, которые представляют и хранят информацию как в виде нулей, так и в виде единиц одновременно.

Впрочем, пока не было выпущено ни одного квантового компьютера коммерческого уровня, хотя IBM предлагает клиентам доступ к тестовым квантовым компьютерам через свое облако с 2016 года. В октябре Google объявила об эксперименте с квантовыми вычислениями, когда всего за

три минуты было сгенерировано около одного миллиона случайных цепочек чисел. Как сообщила компания, для решения этой задачи самому быстрому в мире обычному суперкомпьютеру потребовалось бы 10 тыс. лет. С этим, правда, не согласились ученые из IBM – они заявили, что традиционный компьютер способен выполнить эту задачу за два с половиной дня.

В ноябре Microsoft представила облачные инструменты для квантовых вычислений, которые коммерческие компании, помимо прочего, могут использовать для ускорения вычислений на классических компьютерах.

По словам Симона Северини, директора по квантовым вычислениям в AWS, несмотря на то, что новые достижения в области квантовых вычислений появляются ежедневно, трудно предсказать, когда будет построен коммерческий квантовый компьютер, способный приносить реальную пользу для бизнеса.

«Мы в AWS полагаем, что для реального запуска квантовых вычислений предстоит проделать большую работу», – говорит он.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.



Портфель на будущее

Каким способом выгоднее копить на образование детей

Каждый родитель надеется, что его ребенок наберет нужное количество баллов на ЕНТ и пройдет на ту специальность и в тот вуз, куда мечтал. Но подстраховаться и быть готовым к платному высшему образованию будет не лишним – вдруг на желаемую специальность не хватит буквально пары баллов? Эксперты компании по страхованию жизни Freedom Finance Life рассмотрели, как накопить на учебу разными способами и оценили плюсы и минусы каждого варианта.

Алима ПАРДАШЕВА

По данным исследования, проведенного Freedom Finance Life, каждый год стоимость обучения в казахстанских вузах увеличивается на 10%. Например, сегодня один курс бакалавриата обойдется в 600 тыс. тенге. Если до поступления ребенка в университет пять лет, то, учитывая ежегодный рост цен на высшее образование, стоимость курса увеличится до 900 тыс. тенге. То есть родителям нужно будет накопить не 2,4 млн тенге, чтобы заплатить за четыре года бакалавриата, а 3,6 млн тенге. И это только если речь идет об учебе в казахстанских университетах. Учеба в зарубежных вузах стоит гораздо дороже.

Заплатить за учебу сразу несколько миллионов – сложная задача для многих казахстанских семей. Какие финансовые инструменты родители могут использовать, чтобы накопить на обучение ребенка в вузе? Все расчеты сделаны исходя из предположения, что до поступления в высшее учебное заведение у сегодняшнего школьника еще пять лет, а стоимость обучения на бакалавриате к тому моменту составит 3,6 млн тенге.

Откладывать деньги «под подушку»

Накопить 3,6 млн тенге за пять лет можно, просто откладывая 60 тыс. тенге каждый месяц – вполне реальная задача. Но, поскольку копить долго, нужно учесть множество факторов, которые могут помешать достигнуть поставленной цели. Один из них – инфляция. Она обесценит накопленные сбережения, если откладывать деньги «под подушку».

Также за время накопления, в силу непредвиденных обстоятельств, может появиться соблазн потратить средства на решение текущих семейных проблем – например, с большой вероятностью это произойдет в случае потери работы. В числе других рисков – квартирные кражи или иные ЧП, которые могут повлиять на физическую сохранность накоплений. Так, по

данным Нацбанка РК, последние результаты опроса населения показывают, что свои денежные накопления в наличной форме, несмотря на риски, хранят 26% казахстанцев.

Накопить на репетиторов и поступить на грант

Можно пойти другим путем: накопить на репетиторов, которые помогут ребенку набрать высокие баллы по ЕНТ и поступить на бюджетное место. В 2019 году максимальный балл составил 140 баллов, для творческих специальностей – 120. В распоряжении родителей пять лет, чтобы подготовить ребенка к поступлению на бюджетное место.

Для подготовки нужно выбрать репетитора по пяти предметам или же записаться на подготовительные курсы в образовательный центр. Стоимость обучения с репетитором варьируется от 1,5 до 4 тыс. тенге за час, а образовательные центры предлагают выгодный вариант обучения в группе – от 52 тыс. тенге за обучение по пяти предметам, занятия – два раза в неделю по полтора часа. Можно выбрать подходящий формат обучения и отрегулировать семейный бюджет со стоимостью выбранного курса или занятий с репетитором.

Но у такого способа есть и свои риски. Например, через пять лет образовательная система может в корне измениться, и ЕНТ вообще отменят, как и обучение по государственному гранту. Или подготовка с репетитором окажется неэффективной, ребенок по разным причинам не наберет нужные баллы или не останется бесплатных мест на выбранную специальность. Все-таки поступление на самые перспективные или просто модные специальности всегда было делом непростым.

Открыть депозит в банке

Для накопления можно открыть обычный сберегательный депозит с правом пополнения в одном из банков второго уровня. Обычно такой депозит открывается на один, два или три года. В последующем срок можно продлевать, чтобы накопить нужную сумму. Какие ставки по разным видам депозитов предлагают казахстанские банки, можно узнать, если перейти по QR-коду.



Мы же рассмотрим вариант ставки по депозиту в 11,6%. Родители могут открыть депозит на имя ребенка и ежемесячно пополнять его на необходимую сумму. Чтобы накопить 3,6 млн тенге за пять лет при помощи такого депозита, придется откладывать по 42,5 тыс. тенге ежемесячно.

КАК НАКОПИТЬ НА ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ?



₸3 600 000
надо накопить на учебу



Есть 5 лет на это



1 ВАРИАНТ

ОЗАДАЧИТЬСЯ ПОСТУПЛЕНИЕМ НА ГРАНТ И НАЧАТЬ ЗАНИМАТЬСЯ С РЕПЕТИТОРОМ

Репетитор – ₸1500–4000 за час

5 лет (из расчета 34 учебных недели, 2 занятия с репетитором в неделю)
₸510 000–1 000 036

2 ВАРИАНТ

ПОЛОЖИТЬ В БАНК НА ДЕПОЗИТ (ПОД 11,6%)

Чтобы накопить 3,6 млн тенге за 5 лет при помощи такого депозита, придется откладывать по ₸42 500 ЕЖЕМЕСЯЧНО



3 ВАРИАНТ

ОТКРЫТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ДЕПОЗИТ ПО ГОСПРОГРАММЕ

Допустим, родители выбрали этот способ накопления с доходностью 9% годовых от банка и государственной премией в размере 5%.

Тогда, чтобы накопить нужную сумму за 5 лет, придется откладывать по ₸41 000 в месяц

4 ВАРИАНТ

ОФОРМИТЬ ДОГОВОР ПО ПРОГРАММЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Чтобы накопить нужную сумму за 5 лет, нужно откладывать по ₸50 000 каждый месяц. Это гарантирует не только накопление суммы, но и страховую защиту на время действия договора

Открыть образовательный депозит по госпрограмме

Еще один способ – открыть образовательный депозит AQYI. На счет ребенка будут начисляться проценты от банка плюс еже-

годная государственная премия. Детям-сиротам, детям из малообеспеченных, неполных или многодетных семей и детям-инвалидам будет начисляться 7%, остальным – 5%.

Допустим, родители выбрали этот способ накопления с до-

ходностью 9% годовых от банка и государственной премией в размере 5%. Тогда, чтобы накопить нужную сумму за пять лет, придется откладывать по 41 тыс. тенге в месяц.

Если ребенок поступит на грант, то родители имеют право

снять сбережения с депозита, переформировать счет на другого ребенка или продолжать копить, но уже на другой вид профессионального обучения. Например, на поступление в магистратуру. Все вклады по депозиту AQYI защищены Фондом гарантирования депозитов физических лиц.

Оформить договор по программе накопительного страхования жизни

Накопительное страхование жизни совмещает в себе функции депозита и программы страхования жизни. Работают подобные продукты так: человек заключает договор с компанией по страхованию жизни и платит взносы. Если за время договора не произойдет несчастного случая, то он получает накопленную сумму. Если же за время договора произойдет страховой случай, компания по страхованию жизни выплатит всю сумму, которую человек должен был накопить (даже если он не успел это сделать). Чтобы накопить 3,6 млн тенге за пять лет таким способом, нужно откладывать 50 тыс. тенге каждый месяц – эта сумма выше, чем в случае простого депозита, но, с другой стороны, способ гарантирует не только накопление суммы, но и страховую защиту на время действия договора.

У компании по страхованию жизни Freedom Finance Life есть подобная программа – Freedom Education. Для участия в ней нужно выбрать университет (казахстанский или зарубежный), заключить договор с компанией и начать платить взносы. Платить можно ежемесячно, ежеквартально или раз в год. По условиям договора можно застраховаться на случай смерти и инвалидности родителей, критических заболеваний взрослого (инфаркта, инсульта, рака и других) или ребенка (диабета первого типа, бактериального менингита и тяжелого энцефалита, онкозаболеваний), травм и связанных с ними временной потери трудоспособности, госпитализации.

Что выгоднее?

Как видно из результатов, с помощью депозитов можно быстрее накопить на университет. К тому же это гораздо безопаснее, чем откладывать деньги «под подушку». Однако и программы накопительного страхования жизни имеют свою привлекательность – копить с такими программами немного дороже, но зато весь период накопления клиент защищен от страховых событий, несчастных случаев и даже критических заболеваний. Так или иначе, главный вывод один – чем раньше начать копить на учебу ребенка, тем менее обременительной для семейного бюджета будет нагрузка.

Конец эпохи «Большой тройки»

Богатыри мирового тенниса – Рафаэль Надаль, Новак Джокович и Роджер Федерер – по-прежнему в строю, но время их доминирования завершается.

Владимир ЖАРКОВ

За полтора последних десятилетий поклонники тенниса привыкли к тому, что мировой рейтинг среди мужчин неизменно возглавляет либо Надаль, либо Джокович, либо Федерер. Начиная с 2004 года лишь однажды первой ракеткой по итогам сезона стал кто-то другой – в 2016-м небывало ярко сверкнул Энди Маррей. Но британец оказался халифом на час – из-за хронических травм он был вынужден приостановить карьеру, а вернувшись на корт, Маррей стал бледной тенью самого себя трехлетней давности.

103 года на троих

Да, в завершающемся году на первой строчке таблицы о рангах Ассоциации теннисистов-профессиона-

лов (АТР) вновь расположился Надаль, а Джокович с Федерером заняли два последующих места в рейтинге. Однако такой расклад вряд ли уже когда-нибудь повторится, и не стоит удивляться, если по ходу следующего сезона все трое выпадут за пределы первой десятки.

Как ни странно, хуже всего выглядят перспективы у нынешнего лидера: Рафа в 2019-м взял два турнира «Большого шлема» – Roland Garros и US Open, но эти победы заметно подорвали его и так не слишком богатое здоровье. К Итоговому турниру АТР в Лондоне испанец подошел настолько разбитым, что не смог даже выйти из группы. Затем, правда, Надаль помог своей сборной стать обладателем Кубка Дэвиса, но как бы эта победа не оказалась пирровой. Теннис в исполнении Рафаэля слишком энергозатратный, а в его 33 года восстанавливать силы становится все труднее.

Новак Джокович моложе Надаля на год, и так же, как и испанец, серб в этом году первенствовал на двух «Мэйджорах» – Открытом чемпионате Австралии и Уимблдоне. Но на конец сезона у Джоковича сил вообще не осталось: Итоговый турнир АТР он тоже провалил, а на Кубке Дэвиса совсем поник. По ходу сезона у Новака регулярно возникали проблемы с самочувствием и недомоганием.

Что до Роджера Федерера, то, не переставая восхищаться его спортивным долголетием, профессиональным отношением к делу и несгибаемым характером,

тером, стоит признать, что телом швейцарский ветеран все же постарел. Если на первую часть сезона Роджера еще хватало, то во второй половине года Федерер смог торжествовать лишь на скромном турнире в родной Швейцарии. 2019-й стал для Роджера самым скромным в плане дохода за десять последних лет. Увы, но приходится признать, что эпоха 38-летней легенды близится к закату.

Молодые да ранние

Кто же способен достойно заменить на пьедестале великих теннисистов современности? Свято место пусто не бывает, и целая группа молодых игроков готова прийти на места Надаля, Джоковича и Федерера,

не считаясь с их популярностью и былыми заслугами. За могучими спинами «трех богатырей» расположилась удалая пятерка из запредельно амбициозных спортсменов, не признающих авторитетов. Даниил Медведев, Доминик Тим, Стефанос Циципас, Александр Зверев, Маттео Берреттини – каждого из них уже можно считать состоявшейся личностью, причем самому старшему из этого квинтета, австрийцу Тиму, всего 26 лет, и он же – наименее физически одаренный атлет среди своих конкурентов – «всего» 185 сантиметров и 79 килограммов. Остальные же – все как на подбор: под два метра ростом и с неимоверной силой в руках.

Россиянин Медведев в 2019-м по призовым уступил только Рафе с Джоковичем, Федерера он оставил позади, заработав на корте более \$6,8 млн. Немец с русскими корнями Зверев громко заявил о себе еще в прошлом году, выиграв

Итоговый чемпионат АТР, в 2019-м он неизменно находился на высоком уровне, стал победителем в женевском турнире и дошел до финала «Мастерса» в Шанхае, где его остановил Медведев. Циципас в уходящем сезоне совершил качественный рывок как в спортивном, так и в психоэмоциональном плане – в этом году грек впервые в карьере смог обыграть и Федерера, и Надаля.

А на финальном турнире в Лондоне Стефанос продемонстрировал весь свой недюжинный потенциал – он первенствовал в группе, в полуфинале оставил не у дел Роджера, а в решающем матче взял верх над Тимом. Только на Итоговом чемпионате АТР Циципас заработал почти \$1,8 млн. Берреттини же – настоящий прорыв года. 12 месяцев назад он не входил и в первую десятку мирового рейтинга, а этот год теннисист завершает в восьмерке лучших.

Будущее за эгоистами

Эти парни совсем не похожи на своих предшественников. Каждый из них – яркий индивидуалист, не склонный к компромиссам. От них не услышишь теплых слов в отношении конкурента, какие произносит Федерер в адрес Надаля, называя испанца лучшим теннисистом всех времен. Медведев с Циципасом – так вообще открыто недолюбливают друг друга. Россиянин с греком не стесняются проявлять эмоции на корте, провоцировать публику, спорить с судьями. Но именно за такими яркими спортсменами будущее тенниса – вида спорта сугубо индивидуального, в котором больших успехов, как правило, добиваются харизматичные, эгоцентричные личности. И все же жаль, что великое трио сходит с дистанции – мы будем скучать по каждому из них.



Графика: Disney

Как «Холодное сердце» незаметно и элегантно воспитывает поколение будущего

Первая часть «Холодного сердца» стала своего рода феноменом – при бюджете в \$150 млн мировые кассовые сборы картины составили более \$1,3 млрд. Кроме того, мультфильм получил два «Оскара» – как лучшая анимационная лента и за лучшую оригинальную песню – хит Let It Go. Естественно, без второй части студия «Дисней» никак не могла обойтись.

Галия БАЙЖАНОВА

С момента, когда анимационная лента о большой сестринской любви завоевала признание зрителей со всего мира, уже прошло шесть лет. Дети, которые смотрели мультфильм, выросли, вместе с ними выросла и эта картина. Вторая часть «Холодного сердца» получилась очень красивой, музыкальной (это практически мюзикл), современной, по-хорошему толерантной и сделанной с большим уважением к детской аудитории (к детям здесь относятся как к маленьким взрослым, а не как к людям, которым сейчас не стоит рассказывать серьезные вещи, ссылаясь на то, что, мол, рано это им знать, не поймут).

Тем не менее, несмотря на сплошные достоинства ленты вроде красивых песен, симпатичного юмора и потрясающей графики, за которой заворожены следят все зрители (даже маленькие дети сидят практически не шелохнувшись, не разговаривая и не выходя из зала), думается, что по кассе картина не сможет стать таким же суперхитом, как первая часть.

Во-первых, в предыдущей части история хоть и проста, но трогательна до слез – от умиления плачут и взрослые, и дети, а показанные на экране взаимоотношения сестер способны растопить любое сердце. Здесь же

это уходит на второй план, а на первый выходит непростая история семьи Анны и Эльзы. К тому же во второй части, несмотря на всю музыкальность, нет ни одной хитовой композиции – какой, например, была оscarоносная Let It Go из первой части. В-третьих, лента погружается в довольно сложные и неоднозначные вещи вроде того, что твои предки не всегда могут быть примером для подражания.

Кратко сюжет второй части «Холодного сердца». Сестры Эльза и Анна вместе со своими друзьями – возлюбленным Анны простодушным увалнем Кристофом, его оленем Свеном и милейшим снеговиком Олафом по-прежнему живут в королевстве Эренделл. Ледяная красавица Эльза, обладающая магическими способностями, слышит какие-то странные голоса. Но только после того, как люди оказываются вынуждены покинуть королевство из-за надвигающейся стихии, Эльза понимает, что голос зовет ее в волшебный лес. Углубившись в этот лес, она и ее сестра Анна узнают настоящую историю своей семьи. Тошнотворно исправив ошибки предков, они сумеют вернуть себе земли королевства.

Можно долго анализировать многослойный месседж картины, но предпочтем отдать это право зрителям. В заключение добавлю лишь одно. Любопытно, каким же получится поколение, воспитанное такими удивительными мультфильмами – ведь, оставаясь чудесной детской сказкой, «Холодное сердце-2» умудряется не только взять правильную феминистическую ноту (это всеобщий тренд), но и рассказать о другом, не менее важном. Например, о том, что у всего на свете, даже у воды, есть память, поэтому стоит отдавать себе отчет во всех своих поступках, о том, каково быть человеком, который отличается от большинства, и как малым народам живется рядом с большими.

АЛМАТЫ ТАРАЗ

ЛЕТАЙТЕ БЕЗ ВАС НЕТ НАС

FlyArystan air astana

Сертификат № KZ.01/032 от 11.04.2019

КУРСИВ | СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО WSJ.

ДУМАЕШЬ, ЧТО ПОДАРИТЬ?

Избранные материалы нашего партнера THE WALL STREET JOURNAL

Достоверные новости, качественная аналитика

ПОЛИТИКА

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Мы знаем больше, чем другие. Оперативный выход эксклюзивной информации

Безупречная точность в работе с информацией, корректность в подаче материалов

ФИНАНСЫ

ПОДАРИ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ ЗА 5 666 ТГ

Если возникли вопросы, обращайтесь в отдел подписки +7 (727) 277 77 07 +7 (707) 766 91 99 rgimaddinov@kursiv.kz Ренат Гимаддинов

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ETF
ВО БЛАГО

стр. 14

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
ГДЕ ЛАЗЕЙКА ЗАРЫТА

стр. 16

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:
С ЗАПАХОМ СЕРОВОДОРОДА

стр. 21

АКТУАЛЬНО:
ХОРОШИЕ ДОРОГИ
ДЛЯ КАЗАХСТАНА: РЕАЛЬНОСТЬ
ИЛИ УТОПИЯ?

стр. 22

kursiv.kz facebook.com/kursivkz instagram.com/kursivkz vk.com/kursivkz twitter.com/kursivkz t.me/kursivkz

Просто мы с тобой живем по разные стороны



Согласно данным, опубликованным в ЕРД, в РК около 74 тыс. злостных должников-юрид. Между тем, приговоренный за крупное хищение бюджетных денег к трем годам условного лишения свободы экс-директор РГП «Енбек-Орал» Руслан Шунаев вновь оказался в центре скандала. Предприниматели из Алматы, Нур-Султана, Шымкента, Уральска, Караганды и даже из России пытаются привлечь его к уголовной ответственности за мошенничество.

Айым АМРИНА

Легальная схема «развода»?

По словам казахстанских бизнесменов, Руслан Шунаев, действуя от имени своего ТОО, обещал им поставить сахар и металлические трубы, однако не исполнил свои обязательства. В итоге у обманутых нет ни товара, ни денег.

Предприниматель из Алматы Лиза Керимбаева – одна из многочисленных потерпевших от поставщика в лице ТОО «Алтын Нэр». В прошлом году она заказала у ТОО сахар почти на 13 млн тенге, а получила товар лишь на 2,8 млн тенге. Остальную часть поставки она так и не дождалась, впрочем, как и своих денег.

«Руслан Шунаев перестал выходить на связь, я стала искать в интернете о нем информацию. Оказывается, он уже привлекался к уголовной ответственности. И реестр должников я подняла. С 2010 года он заключает контракты с компаниями и не выполняет своих обязательств. Когда я это узнала, приехала в Уральск и подала иск в суд. Специализированный межрайонный экономический суд удовлетворил мои иски о взыскании с ТОО суммы долга и неустойки. Но взыскать я эти деньги с него не могу. Его ТОО объявлено банкротом, а имущества на нем не зарегистрировано. Во время суда я узнала, что есть 16 потерпевших по всей стране», – рассказывает Лиза Керимбаева.

Слова предпринимательницы подтверждают и другие бизнесмены. Они также отмечают, что г-н Шунаев является неофициальным владельцем ТОО «Алтын Нэр», поскольку, мол, товарищество зарегистрировано на некое подставное лицо.

«Мы объединились с потерпевшими и обратились с заявлением в правоохранительные органы, чтобы привлечь этого человека к уголовной ответственности

ИНФОРМАЦИЯ О КОЛИЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ДОЛЖНИКОВ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ ЗА 2018 ГОД

■ За 2018 год
■ За 10 мес. 2019 года



Источник: по данным Министерства юстиции РК

Все чаще наша редакция стала получать ответную реакцию на свои публикации. На этот раз мнением о ситуации на металлургическом комбинате и за его пределами поделился с «Курсивом» исполнительный директор АО «АрселорМиттал Темиртау» Вадим Басин.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Дело не в хлоре

– Вадим Борисович, не так давно на страницах «Курсива» вышел материал о том, что АМТ обвинили в выбросах хлора. Сегодня разве только ленивый не поднимает проблему экологии в городе Темиртау. И поскольку предприятие является градообразующим, то чаще всего вопросы адресованы именно вам.

– Хочу отметить, что я такой же житель Темиртау, как и большинство работающих на комбинате, вся моя семья живет здесь. И поэтому говорить о том, что мы не видим каких-то проблем по экологии, нельзя. Мы – производим, и мы понимаем, что оказываем воздействие на окружающую среду. Но в отличие от наших критиков мы должны менять ситуацию к лучшему. Это наша прямая обязанность. Но для того чтобы добиться результата в этом деле, необходимы и средства, и, самое главное, время.

стр. 20 >

за мошенничество. Но наши дела сначала разделили, то есть отделили эпизоды по сахару и металлу. А затем возбужденное уголовное дело по нашему заявлению и вовсе прекратили. Правоохранители считают, что в действиях г-на Шунаева нет состава уголовного правонарушения», – сетуют бизнесмены.

Мириться с прекращением уголовного дела они не намерены и хотят добиться возобновления расследования.

Реестр немаленький

Юристы отмечают, что от обмана и недобросовестных поставщиков никто не застрахован. Свидетельством тому является Единый реестр должников (ЕРД). В данном реестре отмечено, что в 2018 году там находилось более 81 тыс. должников – юридических лиц (АО, ТОО и ИП). В лидерах здесь оказались Алматы (18 650), Нур-Султан (16 809) и Карагандинская область (5375).

Меньше всего должников в прошлом году было в Туркестанской (976), Жамбылской (1519) и Кызылординской (1799) областях.

За 10 месяцев 2019 года в ЕРД значатся около 74 тыс. предпринимателей. Причем в лидерах по-прежнему остаются Алматы (17 745) и Нур-Султан (12 302). На третьем месте оказалась Восточно-Казахстанская область (6666). Наименьшее количество должников, как и в прошлом году,

в Туркестанской (751), Жамбылской (1082) и Кызылординской (1059) областях.

В департаменте по исполнению судебных актов Министерства юстиции отметили, что если у истца есть на руках вступившие в законную силу судебные акты, то они должны быть исполнены ответчиком в добровольном порядке. В случае неисполнения решения суда должником истцы могут обратиться к судебным исполнителям.

«Судебный исполнитель принимает меры, предусмотренные законом «Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей». Например, наложение ареста на движимое и недвижимое имущество должника, изъятие данного имущества, запрещение должнику совершать определенные действия, в частности отчуждать имущество в пользу третьих лиц, запрет пользования данным имуществом, временное ограничение на выезд за пределы страны. Данные меры способствуют реальному и эффективному взысканию с должника задолженности, поскольку они могут применяться одновременно», – пояснили в ведомстве в ответ на запрос «Курсива».

Впрочем, в ответе Министерства юстиции также отмечено, что исполнение судебного акта о взыскании задолженности напрямую зависит от платежеспособности должника. Если

должник не имеет имущества и источников дохода, то принимаемые судебным исполнителем меры не дадут результата.

«Отсутствие зарегистрированной недвижимости или автомашины не освобождает должника от исполнения решения суда. При таких обстоятельствах проверяется имущественное положение должника. Например, наличие предметов роскоши, бытовой техники, денег. Ничто не мешает обратиться взыскание на это имущество. Если у должника никакого имущества нет, он не трудоустроен и не принимает никаких мер к трудоустройству, то в отношении него применяется следующая стадия принуждения – административная или уголовная ответственность. За злостное неисполнение решения суда ему грозит административный арест или лишение свободы до двух лет», – подчеркнули в Министерстве юстиции.

Если закон бессилён?

Если у должника нет официально зарегистрированного имущества, денег на счетах и предметов роскоши, такие исполнительные производства заранее можно назвать бесперспективными, говорят частные судебные исполнители. В таких случаях документы возвращаются истцам, но это не значит, что им отказано во взыскании долга. Спустя время последним можно

повторно обратиться к судебным исполнителям.

Но и при повторном обращении судебный исполнитель будет выполнять все те же действия, что и в первый раз. То есть проверять имущественное положение должника, его счета. Это можно делать до тех пор, пока деньги не будут взысканы. В случае объявления должника банкротом судебный исполнитель может направить исполнительный документ банкротному управляющему. Последний должен оценить имущественную массу банкротства, реализовать его и удовлетворить требования истцов согласно очередности.

Юрист Ширин Амиргалиева советует добиваться уголовного преследования должника. Она считает, что перспектива реального лишения свободы часто нужным образом влияет на должников.

«Если у него нет никакого имущества, если он злостно не исполняет решение суда, то его для начала нужно привлечь к административной ответственности. Если административное наказание никак не подействовало, то нужно добиваться уголовного наказания за неисполнение судебного решения. Тем более если у пострадавшего на руках есть несколько решений и есть непогашенная судимость, то суд может установить в его действиях рецидив», – рекомендует Ширин Амиргалиева.

Узнай больше на kursiv.kz



ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Долгосрочные секреты фондового рынка

Роль национальных валют во взаимных расчетах и особенностях фондового рынка обсудили участники ежегодной международной конференции «Евразийская экономическая интеграция» в Москве, организованной ЕАБР.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Для усиления роли нацвалют

Страны Евразийского экономического союза активно используют расчеты в национальных валютах. Об этом на открытии XIV ежегодной международной конференции «Евразийская экономическая интеграция» заявил председатель правления Евразийского банка развития (ЕАБР) Андрей Бельянинов.

«Мы в формате нашего банка сделали расчетно-клиринговое обслуживание. Расчеты пошли, и эта услуга находит живой интерес. Жизнь сама подсказывает, какие расчетные единицы доминируют на нашем евразийском пространстве. Звучат цифры 40% от товарооборота в национальных валютах, 50%. Время покажет. Но то, что бегство от

доллара идет, – это очевидно», – отметил Бельянинов.

Он также подчеркнул, что ЕАБР содействует выходу эмитентов одних государств на рынок других. В течение 2019 года был организован выпуск государственных долгосрочных облигаций Республики Беларусь на Московской бирже. Банк стал маркетмейкером по парам национальных валют на биржах России, Казахстана и Беларуси.

Глава ЕАБР уверен, что существование расчетно-клиринговой системы, функционирующей без использования американского доллара, позволяет повысить уровень финансовой самостоятельности стран – членов ЕАЭС.

В настоящее время уже утверждены три направления по расчетно-клиринговым операциям. Как отметил в комментариях «Курсиву» директор казначейства ЕАБР Данияр Имангалиев, речь идет об обслуживании юридических лиц ЕАБР, открытии счетов лоро, а также организации клиринговых услуг для улучшения работы фондового рынка.

«Преимущества ЕАБР заключаются в том, что помимо бирж мы имеем доступ к национальным платежным системам всех стран – участниц ЕАЭС. И мы можем совершать платежи, например, из Казахстана в Россию, исполь-



Фото предоставлено PR-службой ЕАБР

зую платежную национальную систему», – рассказал Данияр Имангалиев.

Такой подход, во-первых, снимает необходимость в совер-

шении платежей между участниками ЕАЭС через SWIFT, а во-вторых, снижает расходы и увеличивает оперативность проведения операций.

Переходный статус евразийской биржи?

Любопытное предложение прозвучало на одной из сессий, посвященной вопросам интегра-

ции финансовых рынков стран – участниц ЕАБР.

В частности, рассказывая о достижениях Кыргызской фондовой биржи, ее глава Алмазбек Шабданов неожиданно заметил, что развивающимся фондовым рынкам, таким, например, как в Кыргызстане, хотелось бы использовать опыт коллег. «Мы хотим пройти тот же путь, как биржи стран СНГ и ЕАЭС. Нас отличает точка, на каком уровне развития мы находимся. Хотим изучить опыт наших коллег. Интерес нашей Кыргызской фондовой биржи состоит в том, чтобы этот диалог был более продуктивным. У меня возникла идея сделать переходный статус евразийской биржи. Это было бы очень интересно развивающимся биржам», – подчеркнул президент КФБ.

Удобная система

Вместе с тем, по словам Данияра Имангалиева, и ЕАБР, и ЕЭК ведется работа по гармонизации законодательства государств ЕАЭС в финансовой сфере и реализации дорожной карты по формированию общего биржевого пространства ЕАЭС.

стр. 17 >

МНЕНИЕ



Всегда ли действие лучше бездействия? Фондовый рынок предлагает пассивным участникам тот самый вариант, когда пассивная стратегия приносит доход.

Шынар ЕЛУБАЕВА, эксперт по финансовой грамотности ОФ «Международный центр экономической грамотности»

В своем последнем годовом отчете Berkshire Hathaway миллиардер и инвестиционный гур Уоррен Баффетт порекомендовал людям, не имеющим должного инвестиционного опыта, не выискивать акции, которые могут показать наибольший рост, а вложить деньги в индексный фонд с низкими комиссиями. Схожие инструкции он дал и своей супруге, распорядившись в завещании, чтобы она 10% полученных средств вложила в краткосрочные гособлигации, а 90% – в фонд на индекс S&P 500 с минимальными издержками.

В этот индекс входят акции 500 крупных компаний США, и в комплексе эти компании составляют 80% капитализации американского фондового рынка. Этот индекс считается барометром американской экономики и бенчмарком (то есть эталоном) для сравнения доходности финансовых инструментов.

Российский финансовый советник Владимир Савенок тоже решил вложиться в этот индекс. В своей книге «Миллион для моей дочери» он написал, что будет инвестировать каждый год \$1200 в индексный фонд S&P 500, накапливая по \$100 каждый месяц. С января 2003 года он каждый год

Ленивые инвестиции

Как использовать ETF во благо

покупал этот фонд. В результате на конец 2018 года его капитал составил \$42 500 (41 999 – рост капитала, 501 – дивиденды) при вложениях \$18 тыс. (\$1200 * 15 лет). Рост – более чем в два раза, и это с учетом кризиса 2008–2009 годов. Впрочем, конечно, никогда не стоит забывать, что доходность в прошлых периодах не гарантирует доходности в будущем.

Но для сравнения посмотрим, сколько бы он накопил, если бы каждый год вкладывал \$1200 на депозит с 1%-ной ставкой и, допустим, ежемесячной капитализацией. Результат 15-летнего депозита – чуть более \$19 516, из них начисленные проценты – \$1516,71. Напомним, сумма вложений – \$18 тыс.

Не в пользу депозита

Фонды, о которых рассказывают Уоррен Баффетт и Владимир Савенок – это инвестиционные фонды ETF (Exchange Traded Fund, в переводе «торгуемые на бирже фонды»).

Хотя в Казахстане уже торгуются ETF, наше законодательство пока не дает определения этому инструменту. Но ETF входят в список разрешенных инструментов для размещения активов Национального фонда РК. Также Нацбанк признает их высоколиквидными активами и разрешает страховым и брокерским компаниям инвестировать в эти фонды, включая их в расчет пруденциальных нормативов.

Что же касается правового регулирования ETF, то близким к нему является паевой инвестиционный фонд (ПИФ), который Закон «Об инвестиционных и венчурных фондах» определяет как «принадлежащую на праве общей долевой собственности держателям паев и находящуюся в управлении управляющей компании совокупность денег, полученных в оплату паев, а также иных активов, приобретенных в результате их инвестирования».

По сути, это определение подходит и к ETF. Разница лишь в

том, что его паи торгуются на бирже как обычные акции. А паи ПИФа нужно покупать в офисе компании, без открытия брокерского счета. Другие отличия между ETF и ПИФом относятся больше к порядку управления, размерам комиссий, процедурам купли-продажи паев, а по сути это одно и то же. И то, и другое – коллективная форма инвестиций.

ETF бывают на акции, облигации, на то и другое вместе; на недвижимость, а также на товары (золото, серебро, нефть).

ETF на казахстанских биржах

На KASE (и параллельно на Московской бирже) торгуются ETF на S&P 500. В первый фонд с активами казахстанского рынка акций входят «Казхтелком», Kcell, «Казтрансойл», KEGOC, Kaz Minerals, Халыкбанк, Банк ЦентрКредит, «Казатомпром».

На МФЦА запустили ETF на индекс РТС (состоящий из акций российских компаний) и на еврооблигации российских эмитентов, четыре из которых государственные, 12 – корпоративные.

Чтобы купить эти ETF, нужно выбрать брокера, открыть брокерский счет, пополнить его и дать заявку на покупку.

А вот за рубежом выбор ETF гораздо богаче. В настоящее время биржевые фонды ETF доступны инвесторам в более чем 40 странах мира и их более 3 тыс. штук. Чтобы купить зарубежные ETF, понадобится зарубежный брокер. Здесь нужно иметь в виду, что с 1 июля 2019 года необходимо регистрировать в Нацбанке договор с иностранным брокером и ежеквартально представлять по договору отчетность (валютный контроль). Если брокер согласится подписать дополнительное соглашение о том, что сумма договора не превышает \$500 тыс., то требования валютного контроля на договор не будут распространяться.

Из американских брокеров с Казахстаном работают Interactive Brokers и TD Ameritrade. Плюс этих брокеров является то, что брокерские счета, открытые в них, застрахованы на случай банкротства брокера или его мошенничества SIPC (Securities Investor Protection Corporation) на сумму до \$500 тыс.

Только нужно иметь в виду недавнюю новость, что брокер Charles Schwab вышел с предложением о покупке TD Ameritrade. Charles Schwab с Казахстаном не работает. Поэтому, если сделка состоится, то, возможно, казах-

станцев попросят закрыть свои счета или перевести их, например, в Interactive Brokers.

Может ли ETF обанкротиться?

Да, если эмитенты активов, которые входят в ETF, одновременно обанкротятся. Впрочем, это маловероятно. Но может обанкротиться компания, которая создала фонд и организует его работу (ETF-провайдер). Однако все активы фонда ETF провайдеру не принадлежат, они находятся на отдельном счете, а их учет ведется депозитарием, который может просто ликвидировать ETF и распределить средства среди инвесторов. Кроме того, ETF могут быть проданы другой организации, готовой взять на себя управление данным фондом. Поэтому инвестор не теряет свои деньги.

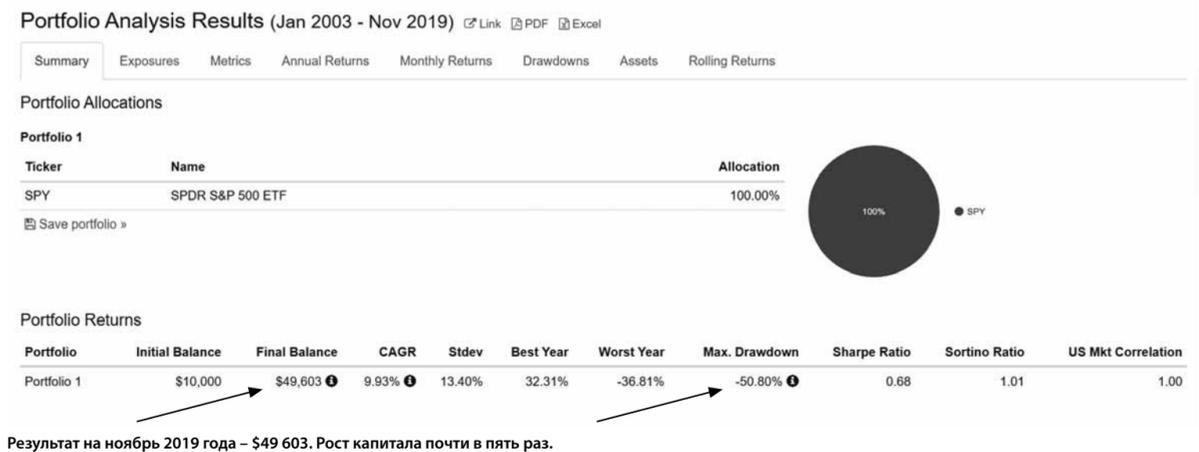
Бывает, компании-провайдеры могут сами закрыть ETF. Тогда они уведомляют инвесторов об этом, распродают активы ETF и возвращают средства инвесторам. Если это случится в кризис/в период коррекции, когда цены на активы снижаются, то возможно, что инвесторы получат меньше, чем вложили.

Обычно это случается с небольшими ETF, которые не смогли привлечь инвесторов.

Поэтому важно выбирать ETF с большим объемом активов, с высокой ликвидностью, признаком которой являются высокий дневной объем торгов и минимальный спред между ценой спроса и предложения, и от известных провайдеров. Такими считаются State Street Global Advisors (SPDR), Vanguard, iShares, Invesco, ProShares, First Trust, Barclays iPath, Guggenheim, Van Eck, WisdomTree, Direxion, Velocity Shares, Charles Schwab, PIMCO, Fidelity.

А теперь давайте посмотрим, сколько бы накопилось на счете, если бы мы тоже положили деньги в фонд на индекс S&P 500 как Владимир Савенок. Только мы предположим, что положили один раз \$10 тыс. в январе 2003 года и вспомнили о своем вкладе только в ноябре 2019 года (см. таблицу).

Это однократная пассивная инвестиция со стратегией «Купи и держи» без продаж на просадках рынка, которые в определенные моменты достигли до –50,8%. С минимальными затратами времени, с минимальными знаниями инвестиций, без фундаментального анализа и уж тем более без технического анализа. Неплохое накопление на такие цели, как образование детей или пенсия, не правда ли?



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ООО «Altico Partners»
Адрес редакции: А15ЕВЗ, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/
главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz
Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz
Редакционный директор
по регионам:
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Руководители корпоративных:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
г. Усть-Каменогорск,
Ирина АДЪЛКАНОВА
г. Павлодар,
Тамара СУХОМИЛОВА
г. Атырау,
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ
г. Караганда,
Лаура КОПЖАСАРОВА
г. Шымкент

Редакция:
Ирина ОСИПОВА
Павел ПРИТОЛЮК
Марина ПОЛОВА
Темурали ТУРДЛИН
Сергей ПАВЛЕНКО
Дулат ТАСЫМОВ
Людмила КАЛАШНИКОВА
Ольга ЗОЛОТЫХ
Айым АМРИНА

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

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

Представительство
в Усть-Каменогорске:
РК, г. Усть-Каменогорск,
ул. М. Горького, д. 21, офис 304
Тел.: +7 (7232) 24 15 38
E-mail: east@kursiv.kz
Представительство
в Павлодаре:
РК, г. Павлодар,
ул. Сапаева, д. 71, офис 213
E-mail: north@kursiv.kz
Представительство
в Шымкенте:
РК, г. Шымкент,
ул. Торекулова, д. 15
+7 (7252) 30 10 03 (ан. 157)
E-mail: south@kursiv.kz

Адрес отдела рекламы:
А15ЕВЗ, РК, г. Алматы,
пр. Аль-Фараби, д. 7,
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07
Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinnov@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РТИК «Дауыр».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 12 100 экз.

Не судья, не медиатор

Споры между жителями ВКО и банками будет разрешать омбудсмен

В Восточном Казахстане в пилотном режиме запустят проект по обязательному внесудебному урегулированию разногласий между заемщиком и банком. Эксперты уверены, что разрешение споров через банковского омбудсмена будет выгодно и сторонам конфликта, и судьям. Если новшество приживется на востоке страны, такую практику распространят и на другие регионы.

Ирина ОСИПОВА

Для проблемных заемщиков

Тема банковских споров для Восточного Казахстана актуальна как никогда. Закредитованность населения растет с каждым годом. Только по итогам трех кварталов этого года восточноказахстанцы взяли ипотечных кредитов на 31,4 млрд тенге. Если не брать в расчет столицы Казахстана, где жилищное строительство идет иными темпами, нежели в регионах, то по объему ипотечного кредитования ВКО лидирует среди областей республики. Такие данные приводит Нацбанк РК.

Вместе с тем так называемый индекс кредитного здоровья, рассчитанный специалистами Первого кредитного бюро, в среднем по стране равен 66. То есть больше половины клиентов банков являются добросовестными плательщиками. Но 19% находятся в состоянии дефолта. Другими словами, каждый пятый заемщик не способен выплачивать свой кредит. Отсюда и возникают проблемы с погашением, задолженностью и начислением пеней.

Согласно статистическим данным, размещенным на сайте



Ерсерик СИЙРБАЕВ, банковский омбудсмен: «Банковское законодательство предусматривает целый комплекс мер по урегулированию разногласий. Но они действуют только в том случае, если заемщик своевременно сообщил банку о своих проблемах и сел за стол переговоров, чтобы каким-либо образом изменить условия, которые бы облегчили ему выполнение договора».

Восточно-Казахстанского областного суда, по итогам девяти месяцев этого года в судах первой инстанции ВКО окончено более 7 тыс. гражданских дел, связанных с нарушениями условий банковского договора, на сумму свыше 6 млрд тенге.

Старт на Востоке

Исков в судах так много, что было предложено «перенаправить русло» заявлений по банковским спорам в альтернативных, внесудебных направлениях. Их два. Во-первых, это медиаторы. Во-вторых, разногласия физических лиц с БВУ может на законных основаниях разрешать банковский омбудсмен. Это независимое лицо, финансовый эксперт, наделенный полномочиями разрешать споры. Его решение имеет такую же силу, как и судебное, и обязательно к исполнению для всех банков. В Казахстане банковским омбудсменом является Ерсерик Сийрбаев, он работает в Алматы.

Офис банковского омбудсмена существует уже несколько лет. И по закону любой гражданин Казахстана и ранее, и теперь может обратиться к нему в добровольном порядке при возникновении спора с



Коллаж: Вадим Квятковский

банком. Уникальность пилотного проекта, предлагаемого ВК областным судом, состоит в том, что на территории Восточного Казахстана предложено институт банковского омбудсмена сделать обязательным. То есть любой спор между гражданином и банком сначала должен быть рассмотрен омбудсменом и лишь в исключительных случаях – в судах.

Главное отличие в рассмотрении споров такого плана у омбудсмена и медиатора состоит в том, что последний для урегулирования конфликта и защиты прав заемщика имеет право на раскрытие ему банковской тайны.

По словам председателя ВК областного суда Нурлана Каирбекова, институт банковского омбудсмена в мировой практике является самым перспективным направлением развития

Количество обращений к банковскому омбудсмену РК

- 1127 обращений в год
- 663 дела – открыто
- 561 дело – урегулировано

По данным bank-ombudsman.kz

примирительных процедур. 80% споров разрешается еще на уровне обращения к этому уполномоченному лицу. Процент так высок потому, что решение омбудсмена принимается в большинстве своем, когда оно взаимовыгодно. Если же дого-

вориться с банком не удалось, омбудсмен встал на защиту законных прав заемщика, то банк обязан исполнить это решение. Такими полномочиями банковского омбудсмена наделяет закон.

Недавно в ВК областном суде состоялось первое заседание по внедрению пилотного проекта. На нем присутствовали представители всех банков второго уровня. Предварительно они одобрили новый принцип работы, сейчас алгоритм действий проходит согласование в головных офисах БВУ.

Согласно информации судьи Верховного суда Улболсын Сулейменов, приехавшей в Усть-Каменогорск для обсуждения пилота, с начала года в Казахстане рассмотрено свыше 88 тыс. гражданских дел, связанных с договорами банковского займа. Из них 5% было прекра-

щено в результате примирения сторон. А ведь такие иски могли и вовсе не дойти до суда, если бы заявитель и ответчик прошли досудебные примирительные процедуры.

Как это работает

По словам судьи-координатора ВК областного суда Елдоса Жумаханова, урегулирование банковского спора омбудсменом выгодно обеим сторонам – и банку, и заемщику. Во-первых, благодаря опыту омбудсмена в урегулировании таких кредитных споров высока вероятность, что при его содействии стороны договорятся о взаимоприемлемых условиях и конфликт будет исчерпан. Во-вторых, для заемщика обращение к омбудсмену бесплатно, ему не придется нести никаких расходов, оплачивать госпошлины. Даже ехать в Алматы не обязательно, все документы можно отправить по электронной почте. В-третьих, согласно закону «О банках и банковской деятельности в РК», предложенное решение обязательно к исполнению для банка только в том случае, если заемщик с ним согласен.

«Банковское законодательство предусматривает целый комплекс мер по урегулированию разногласий. Но они действуют только в том случае, если заемщик своевременно сообщил банку о своих проблемах и сел за стол переговоров, чтобы каким-либо образом изменить условия, которые бы облегчили ему выполнение договора», – отмечает Ерсерик Сийрбаев.

Поэтому, чтобы воспользоваться возможностью разрешения спора у омбудсмена, к заемщику предъявляется обязательное требование: при возникновении конфликта человек обязан письменно обратиться со своими претензиями непосредственно в банк и получить от него ответ.

Непреодолимый рубеж

Региональные МФО не переживут нововведений Нацбанка

Микрофинансовые организации, обслуживающие население небольших городов и районов, не видят для себя будущего на рынке кредитования, считая, что грядущие изменения пруденциальных требований поставят крест на их деятельности. Представители МФО полагают, что нововведения отразятся и на их постоянных клиентах, которым сложно получить займы в БВУ.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Слабое звено

МФО, работающие в малых городах и сельских зонах Казахстана, могут покинуть рынок. По мнению представителей организаций, для них именно таким итогом станет очередное ужесточение правил деятельности компаний небанковского сектора.

Соответствующий указ в июле текущего года подписал президент Казахстана, Национальный банк приступил к разработке постановления. В целом планируемые изменения направлены на стабилизацию сектора микрокредитования. Документ был разработан для недопущения неконтролируемого роста долговой нагрузки населения, а также для повышения уровня ответственности договоров рынка за выполнение обязательств.

Как сообщал в конце ноября «Курсиву» председатель Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) Ербол Омарханов, для всех участников сектора устанавливается единый предельный размер годовой эффективной ставки в 56% годовых. Сейчас предельная ставка по розничным займам у БВУ и МФО не должна

превышать 56%, но у компаний онлайн-кредитования она пока ограничена 100%.

Будут отменены комиссии и вознаграждения за оформление и выдачу займов. Планируется введение допустимого уровня кредитной долговой нагрузки клиентов, которые к тому же должны будут подтверждать доход выше прожиточного минимума. Объем операций может сократиться, но дополнительно компании смогут зарабатывать в качестве платежных агентов и на рынке ценных бумаг.

В зоне риска

Однако все эти меры будут полезны лишь тем МФО, которые смогут пережить основное нововведение – повышение размера уставного капитала. Предполагается, что с 1 января по 1 июля 2020 года он должен будет составлять 30 млн тенге. С 1 июля 2021 года увеличится до 50 млн, а с 1 июля 2022 года – до 100 млн тенге. В АМФОК подсчитали, что в настоящее время почти половина действующих микрокредитных компаний имеют уставный капитал менее 50 млн тенге. Они – в зоне риска.

«Среди них мы, работающие в небольших населенных пунктах, где живут люди, не обладающие огромными деньгами. Наша МФО, созданная крестьянскими хозяйствами, прошла регистрацию в 2016 году. Тогда условие о наличии уставного капитала в 30 млн тенге мы выполнили, необходимые требования для ведения этого бизнеса соблюдаем. Теперь вряд ли сможем продолжать», – делится мнением с «Курсивом» директор ТОО «Микрофинансовая организация СельхозКредит» Елена Бугубаева.

ТОО работает с жителями Зырянска и Катон-Карагайского района ВКО. По словам Елены Бугубаевой, за микрозаймами обращаются местные небольшие ИКХ и физические лица. В основ-

ном деньги берут на приобретение скота, на потребительские цели.

«Наши клиенты не обращаются в банки, так как имущество в залоге там не принимают. А мы идем навстречу и таким образом выполняем социальную функцию, задолженности не имеем. И так сельский житель живет много хуже, чем городской, теперь ему вообще перекрывают кислород. И нам тоже», – говорит г-жа Бугубаева.

Она также считает, что Нацбанку необходимо разрабатывать и применять новые требования, используя дифференцированный подход, с учетом местоположения МФО, объемов проводимых операций.

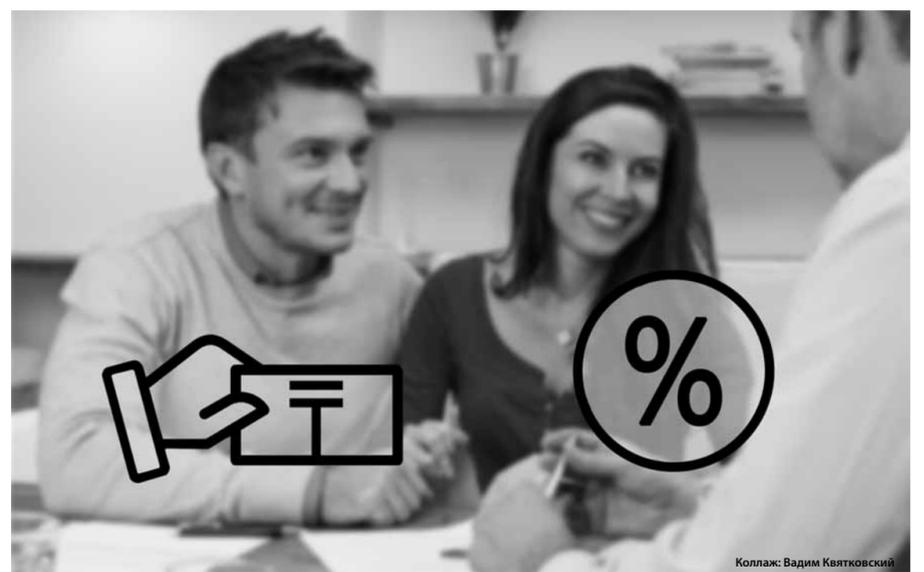
С ней солидарна и руководитель МФО «Алтын Пайда» Ирина Мицук из Рудного Костанайской области.

«У нас в клиентах определенный контингент – пенсионеры, физлица. Бизнеса в процентном отношении меньше. Мы не взимаем комиссии за выдачу займа, готовы и дальше следовать указаниям регулятора. Но увеличение порога уставного капитала приведет к закрытию маленьких региональных, но нужных населению компаний», – рассуждает Ирина Мицук.

При этом руководители МФО не считают приемлемым выходом слияние мелких компаний ради наращивания уставного капитала. Не готовы они и переходить в нишу онлайн-кредитования.

Кому беда, кому – выгода

Однако есть и такие компании, кто не против перемен. Так, по словам руководителя МФО из Караганды FinansInvest Владимира Литвинова, уставный фонд его компании сегодня составляет 100 млн тенге. По его словам, МФО тесно работает с предпринимателями, но при наличии надежной



Коллаж: Вадим Квятковский

кредитной истории поддержку получают и физические лица. Размер займов может быть разным – от 200 тыс. до 3 млн тенге и выше.

«Для мелких компаний ужесточение мер будет менее выгодно, но для стабильных компаний, которые не первый год на рынке, это хорошо. И даже выгодно, потому что уйдут мелкие конкуренты. Но и это не главное. Мы абсолютно положительно относимся к открывающимся возможностям по работе с ценными бумагами, так как это еще одна возможность для привлечения средств со стороны. Это интересно», – считает Владимир Литвинов.

По его мнению, своевременна и мера по повышению уровня требований к заемщикам.

«Это защитит микрофинансовые организации, так как пока закон зачастую на стороне клиентов, которые должны уже понимать, что по счетам платить необходимо», – уверен Владимир Литвинов.

Каков масштаб потерь?

Если Нацбанк не внесет корректировки, смягчающие условия по формированию уставного капитала, часть микрокредитных компаний покинет рынок. Это признают многие, но никто не берется назвать хотя бы примерное число «потерь». Тем временем по всем регионам страны в настоящее время проходят судебные разбирательства по искам территориальных подразделений регулятора к микрокредитным организациям, не прошедшим государственную регистрацию до 1 января 2016 года, как того требовало законодательство. Одним из условий для осуществления процедуры явилось наличие уставного капитала в 30 млн тенге. «Курсив» запросил официальную информацию по числу исков, чтобы понять, сколько МФО этот рубеж не преодолело.

«Территориальные филиалы Национального банка наделены полномочиями по подаче с января 2019 года исков в суды о

принудительной ликвидации или реорганизации микрокредитных организаций, не прошедших государственную регистрацию по пункту 1 статьи 31 Закона о МФО. В связи с чем в 2019 году филиалами Национального Банка проведена активная работа по подаче исков в суды о принудительной ликвидации или реорганизации микрокредитных организаций. Так, по состоянию на 01.08.2019 г. всего подано исков о принудительной ликвидации/реорганизации в суды в отношении 293 микрокредитных организаций, из которых решения о принудительной ликвидации/реорганизации на указанную дату вынесены в отношении 198 микрокредитных организаций», – говорится в официальном ответе Национального банка на запрос «Курсива».

Вместе с тем стоит отметить, что в реестре, опубликованном на сайте регулятора, числится лишь 175 действующих МФО (данные на 18 ноября 2019 года).

Где лазейка зарыта

Эксперты выявили коррупционные условия в самом законодательстве



Фото: robuart262

В Туркестанской области укореняется практика заключения допсоглашений с демпингующими победителями конкурсов по госзакупкам. Получить потом значительные суммы без повторного конкурса им позволяет закон о госзакупках, заявляют в РПП.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Договорные качели

Случаи увеличения сумм договоров о госзакупках без проведения повторного конкурса и их причины обсуждались на последнем заседании совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Туркестанской области. Начальник отдела государственных закупок и местного содержания РПП **Саттар Игенов** в своем выступлении привел наиболее показательные примеры.

Так, в момент проведения открытого конкурса на ремонт четырех улиц села Казыгурт Казыгуртского района области общая сумма по четырем лотам составляла около 243,5 млн тенге. С победителем конкурса – ТОО «Таган» – в августе этого года был заключен договор на сумму 177,7 млн тенге. Спустя два месяца стороны заключили дополнительное соглашение – на ремонт тротуара за 41,4 млн тенге. Увеличение мотивировалось экономией средств по этой закупке. В итоге ее общая сумма выросла до 219,1 млн тенге.

При этом, как отметил докладчик, ремонт тротуара не входил в первичное ПСД. В связи с чем в палате считают, что заказчик – отдел жилищного хозяйства, пассажирского транспорта и ав-

томобильных дорог Казыгуртского района – должен был провести для этого отдельный открытый конкурс.

Другой подобный пример – закупки на текущий ремонт освещения двух улиц в сельском округе Жана Икан с изначальной суммой 8,9 млн тенге. В конце

ного соглашения для проведения дополнительных работ и услуг.

При этом, по заявлению экспертов, использовать такую схему позволяет лазейка в законодательстве. «Один из пунктов ст. 45 Закона РК «О государственных закупках» предоставляет заказчикам право заключать допол-

по госзакупкам уже постфактум, а моменты выделения и освоения государственных денег остаются бесконтрольными. Дополнительные же соглашения фактически никто не отслеживает.

Присутствовавший на заседании заместитель руководителя департамента внутреннего госаудита по Туркестанской области **Талгат Тултебаев** сообщил, что у них нет такой функции, проводить проверки они могут только при поступлении жалоб от предпринимателей.

Представители управления госзакупок Туркестанской области, также приглашенные на заседание совета, на него не явились. Кстати, по прозвучавшим на заседании данным, по итогам двух прокурорских проверок в отношении этого госоргана было внесено 30 представлений. По результатам их рассмотрения было привлечено к дисциплинарной ответственности 21 должностное лицо, 31 – к административной, 10 дел перенаправлено в департамент Нацбюро по противодействию коррупции по Туркестанской области.

Между тем прокуроры попросили делегировать им из палаты специалиста для совместной деятельности в созданной при надзорном органе рабочей группе, которая будет заниматься проверкой порядка и законности проведения госзакупок. Эту просьбу совет удовлетворил, закрепив ее в одном из пунктов принятой резолюции заседания. Кроме того, члены совета решили направить результаты проведенного РПП мониторинга в областной департамент внутреннего госаудита для рассмотрения и принятия мер, а также разработать предложения о необходимости внесения изменений в ст. 45 Закона «О государственных закупках».

В 2019 году на портале госзакупок по Туркестанской области зарегистрировались 1449 заказчиков и 2932 поставщика – юридические и физические лица. Общая сумма размещенных годовых планов закупок – 373 млрд тенге.

марта был подписан договор с ТОО «MEGA-БЕН Строй» на сумму около 6,7 млн тенге. В следующем месяце появилось дополнительное соглашение на 3,3 млн тенге без каких-либо изменений в технической спецификации, в результате общая сумма договора превысила 10 млн тенге. Еще в одном случае стоимость капитального ремонта автодороги путем заключения допсоглашения вообще увеличилась с первоначальных 650,3 млн до 2,5 млрд тенге.

Все по закону

Как констатировал председатель совета **Орынбасар Кабиштаев**, приведенные примеры – это лишь некоторые факты, на самом деле таких нарушений в области много. Как считают в РПП, здесь налично факты недобросовестной конкуренции. Сначала путем демпинга победителем конкурса становится представивший максимальное заниженное ценовое предложение. После сумма увеличивается через заключение дополнитель-

ные соглашения в сторону увеличения суммы договора без проведения отдельного открытого конкурса. Таким образом, существует правовая коллизия, которая является условием для развития коррупционных рисков в этой сфере», – пояснил Саттар Игенов.

На руку нечистоплотным чиновникам также примечание к ст. 207 КоАП, согласно которому должностное лицо не привлекается к административной ответственности при самостоятельном устранении нарушений, выявленных при камеральном контроле, в течение 10 рабочих дней со дня вручения соответствующего уведомления. Как подчеркнул эксперт, тем самым должностным лицам фактически предоставляется право нарушать закон о госзакупках, а в случае уличения в нарушениях – избежать ответственности.

Что делать?

Как отметил Орынбасар Кабиштаев, правоохранительные органы реагируют на нарушения

Кто в ответе за формализм?

Предприниматели несут миллионные убытки, участвуя в государственных закупках

Почти половина костанайских бизнесменов, которых чиновники пытались признать в этом году недобросовестными участниками государственных закупок, таковыми не являются. Нередко госорганы инициируют иски в суд, при этом нарушая взятые по договорам обязательства.

Дмитрий МАЧЕЛЬ

До встречи в суде

В костанайский филиал Палаты предпринимателей по-прежнему поступает немало жалоб от бизнесменов, сталкивающихся с проблемами при участии в госзакупках. Практически каждое обращение касается дел, доведенных до суда по инициативе чиновников.

Эксперты «Атамекен» подсчитали, что только с начала 2019 года в Костанайе прошло 1,3 тыс. судебных разбирательств в сфере госзакупок. Из них почти в 1 тыс. случаев чиновники пытались признать предпринимателей недобросовестными участниками. Однако 428 решений было вынесено в пользу бизнеса. Еще 202 спора касались законности соблюдения договорных обязательств. Самим бизнесменам удалось выиграть 78 дел.

«Приведенная статистика свидетельствует о том, что почти в половине случаев заказчики в лице акиматов и госорганов нарушают права предпринимателей, затягивая судебными процессами сроки выплат по исполненным работам и услугам», – отмечает эксперт Палаты предпринимателей Костанайской области **Наурызбай Бегижанов**.

Ошибки – наши, риски – ваши

О том, что проблема требует системного решения, говорили

на днях и на заседании регионального совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции. Здесь было заявлено, что судебные иски нередко инициируются по формальным основаниям. Причины обращений в суд таковы: заказчик, пытаясь обезопасить себя и исключить любой намек на коррупционную составляющую, действует на опережение. Но от этого страдает добросовестный бизнес.

В апреле 2019 года отдел ЖКХ акимата Костаная заключил с компанией «Сервис КСТ» договор на реконструкцию входной арки городского центрального сквера. После того как документ был зарегистрирован и вступил в законную силу, фирма приступила к работам.

Однако уже в конце месяца акимат отправил компании дополнительное соглашение о расторжении договора, а следом – письмо о необходимости остановить строительство. Выяснилось, что закупки были проведены с нарушением. Лучшего выхода, чем остановить реконструкцию, у чиновников, видимо, не нашлось.

«Мы потребовали, чтобы нам оплатили 19 млн тенге, которые мы затратили на покупку стройматериалов. Но заказчик заявил, что это наши коммерческие риски. Но, простите, у нас не настолько большое предприятие, чтобы брать на себя такие огромные потери, причем не по своей вине. Мы вынуждены были продолжить реконструкцию. К тому же близилось 140-летие Костаная, и если бы остановились, то все равно бы получили за то, что центральный объект не готов вовремя», – рассказал на заседании совета заместитель директора ТОО «Сервис КСТ» **Малик Бутабаев**.

В итоге компания закончила работы, но акимат их принимать отказался, пытаясь через суд

признать договор недействительным. Предприниматель подал встречный иск. В сентябре 2019 года специализированный экономический межрайонный суд Костаная вынес решение в пользу ТОО «Сервис КСТ». Но заказчик воспользовался правом на апелляцию.

«Прошло четыре месяца, как закончено строительство, а у нас до сих пор люди сидят без зарплаты. Они каждый день приходят ко мне и требуют денег. Я опять залез в долги, часть зарплаты выплатил. Но проблему это не решило, мы до сих пор полностью не рассчитались за материалы. В общей сложности наша фирма затратила на реконструкцию 80 млн тенге», – отмечает Малик Бутабаев.

На этой неделе областной суд отказал отделу ЖКХ в удовлет-

ворении иска, признав, таким образом, законность действий предпринимателя.

На кону репутация

Не менее поучительна история и у компании «Промстрой-проект», которая в 2018 году обязалась в рамках госзакупок разработать проектно-сметную документацию на реконструкцию дамбы. По договору фирма должна была закончить работы в конце сентября, но по факту завершила в середине декабря.

Заказчик в лице районного отдела ЖКХ обратился в суд с иском признать компанию недобросовестной. Однако суд постановил, что сроки затянулись по вине самих чиновников. Оказалось, что исходные материалы, необходимые для разработки ПСД,

заказчик предоставил фирме за две недели до окончания срока договора. Зато с судебным иском госорган тянуть не стал. Но процесс в итоге проиграл.

Костанайская областная филармония им. Умурзакова, являясь коммунальным государственным предприятием, также обратилась в суд с требованием признать недобросовестным участником закупок одного из поставщиков мебели – индивидуального предпринимателя. И это несмотря на то, что просрочка по поставке составила всего два дня, а бизнесмен в этот же день заплатил неустойку.

«Во всех этих случаях речь идет о судебных издержках, которые несут бизнесмены. К тому же на кону стоит репутация предпринимателей, которых могут

признать недобросовестными по совершенно формальным основаниям только потому, что госорган обязан реагировать на нарушения. Хотя бизнес в дальнейшем может лишиться возможности участвовать в закупках», – отмечает глава отдела правовой защиты предпринимателей Палаты предпринимателей Костанайской области **Ренат Давлетпаев**.

А есть ли умысел?

Впрочем, не всегда в спорах бизнеса и чиновников вина лежит на последних. Статистика судебных дел не исключает действительно недобросовестного поведения отдельных компаний и реального неисполнения обязательств, взятых на себя предпринимателями. Но для того чтобы искоренить практику формальных судебных исков и предостеречь законопослушных бизнесменов от непредвиденных убытков, нужен системный подход, предусматривающий более детальный анализ.

«Я считаю, что необходимо детально изучить все судебные решения, по которым суды приняли сторону бизнеса. Необходимо дать правовую оценку действиям первых руководителей госорганов на предмет предпочтения отдельным фирмам, воспрепятствования предпринимательской деятельности и незаконного содействия отдельным компаниям», – говорит заместитель руководителя областного департамента Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции **Асхат Искендеров**.

Решение приступить к исследованию было принято всеми участниками совета. Если факты злоупотребления со стороны чиновников найдут подтверждение, это станет поводом для дисциплинарных взысканий конкретным госслужащим.



Фото: Дмитрий Мачель



Фото: Astrop silentelex88

Идем ко дну Уральские фирмы-технадзоры остались вне госзакупок

Причиной тому стали изменения в законодательстве: в конкурсах на оказание услуг в сфере строительства по ЗКО побеждают лишь актобинские или алматинские фирмы, у которых суммы налоговых отчислений в бюджет много выше, чем у местных технадзорных компаний.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Всего в ЗКО около 20 фирм, оказывающих услуги технического надзора при строительстве зданий, сооружений и автомобильных дорог.

С начала 2019 года в условиях конкурсов на проведение государственных закупок определяющим показателем была внесена сумма уплаченных предприятием налогов за последние четыре года. И уральские фирмы-технадзоры перестали побеждать в тендерах. Победителями конкурсов на оказание услуг технадзора при строительстве государственных объектов в ЗКО стали иногородние фирмы – ТОО «Дирекция строящихся предприятий «Стройинтеграция» (Алматы), ТОО «Актаустройэксперт» (Нур-Султан), ТОО «Инженерное бюро NURTAU» (Актобе), ТОО «Актобестройэксперт» (Актобе), ТОО «DS&V» (Костанай).

Выиграли много, а спецов мало?

В октябре 2019 года пять инженеринговых компаний Уралья – ТОО «Сана Маркет», ТОО «АНТинжсервис», ТОО «Сектор строительных услуг «Сенімді сапа», ТОО «БатысСапа Инжиниринг», ТОО «КИУС» – написали заявление в управление государственного архитектурно-строительного контроля ЗКО. Они попросили ведомство провести проверку соответствия качества услуг по техническому надзору за строительными объектами в области.

Причиной проверки, с точки зрения местных предпринимателей, может служить тот факт, что неместные фирмы выиграли огромное количество лотов на технадзор при строительстве 14 многоквартирных домов, 4 водопроводов, 67 одноэтажных домов, 3 школ, 6 дорог. Учитывая разбросанность объектов по области, у местных фирм возник вопрос: сумеют ли победители качественно выполнить взятые на себя обязательства?

Не получив из ГАСКа ответа, в ноябре 2019 года бизнесмены обратились в Палату предпринимателей ЗКО, где помимо вопросов качества услуг затронули и большой для инженеринговых компаний области вопрос – близкое к банкротству финансовое положение.

Руководитель ТОО «КИУС» Мурат Бахишев – именно он и стал инициатором написания тревожных писем в ГАСК и ПП – объяснил «Курсиву», что его предприятие работает с 2007 года, и при участии ТОО «КИУС» в ЗКО были построены десятки социальных объектов, многоэтажных домов, автодорог.

«Во многих договорах на наши услуги прописано, что представители фирмы-технадзора должны постоянно находиться на строительном объекте. При возведении многоэтажного дома или, к примеру, строительстве автодороги там должны работать до шести специалистов технадзора. У нас вызывает большое сомнение, как фирмы из Алматы или Актобе, выигравшие не один десяток тендеров по стране, смогут обеспечить при строительстве объектов должное количество специалистов», – рассуждает Мурат Бахишев. По его словам, уже сейчас иногородние компании переманивают к себе на работу сотрудников местных фирм.

Аналогичного мнения придерживается и руководитель фирмы-технадзора ТОО «АНТинжсервис» Нурлан Мурзагалиев. Он считает, что сложившаяся ситуация с технадзором в ЗКО породит лишь одно: отсутствие надлежащего контроля со стороны госорганов, поскольку фирмы-технадзоры нанимают именно государство в лице областных управлений строительства. В итоге может пострадать качество строительных работ.

Узкая направленность – путь к разорению

Относительно нового условия участия в тендере – отнесения в зачет участника конкурса суммы уплаченных налогов за последние четыре года – оба руководителя инженеринговых компаний считают, что именно оно выбило из участия в госзакупках всех уральских технадзоров.

«Уральские инженеринговые фирмы заняты только в сфере технадзора за строительством. В то время как алматинские или актобинские фирмы – победители большинства конкурсов – выполняют весь комплекс строительных работ – от проектирования до строительно-монтажных работ плюс технический и авторский надзор за строительством», – говорит Нурлан Мурзагалиев.

Сейчас, по его словам, «АНТинжсервис» переживает нелегкие времена: из фирмы уже ушли два специалиста, осталось пятеро. Платить зарплату людям нечем. Из госзаказа у ТОО остался лишь проект по газоснабжению сел Казталовского района ЗКО. В конце декабря «АНТинжсервис» завершит проект, и фирма сократит свой штат еще на три специалиста.

Аналогичная ситуация у большинства инженеринговых компаний Уралья. В ТОО «КИУС»

из 11 специалистов сейчас работают шесть. Люди уходят, потому что нет тендеров, соответственно, нет и достойной зарплаты.

«Сейчас мы даже не заглядываем на портал госзакупок – шансов выиграть тендеры на технадзор у нас нет никаких. У меня осталось несколько проектов прошлых лет: спортивная школа-интернат в поселке Деркул и пристройка к зданию ДКНБ. К середине лета 2020 года мы их завершим и пойдем ко дну», – констатирует Мурат Бахишев.

Главы уральских инженеринговых фирм отмечают, что новые нормы закона о госзакупках, по сути, монополизуют рынок услуг технадзора в сфере строительства. И даже если правила госзакупок будут изменяться в перспективе, не исключено, что к тому времени инженеринговые фирмы Уралья уже разорятся.

Выше закона не прыгнешь

Руководитель управления госзакупок по ЗКО Бибигуль Ниеткалиева сообщила «Курсиву», что с начала 2019 года они провели 29 конкурсов на услуги технадзора. Один из них выиграла местная фирма – ТОО «Жана консалтинг Ltd», в других победили иногородние инженеринговые компании. Средняя сумма одного лота по технадзору, по словам г-жи Ниеткалиевой, – 10 млн тенге.

«Раньше технадзоры, чтобы выиграть конкурс, могли демпинговать, предлагать цену услуг ниже заявленной в тендере на 40-50%. Теперь, во избежание получения некачественных услуг, внесена норма, предписывающая участникам тендеров не допускать понижения цены ниже 15%», – пояснила Бибигуль Ниеткалиева.

То, что местные фирмы из-за меньших сумм налоговых отчислений оказались аутсайдерами тендеров на услуги технадзора, изменить в управлении госзакупок не в силах.

Председатель совета по защите прав предпринимателей ПП ЗКО Хайдар Капанов считает, что в этой ситуации побороться все-таки стоит. На местном уровне, как подчеркивает г-н Капанов, такие вопросы не решаются. Поэтому обращение инженеринговых компаний Уралья они перенаправили в РПП «Атамекен».

«Наша резолюция – из законодательства нужно убирать норму о включении сумм уплаты налогов за четыре года в список ключевых при участии бизнеса в тендерах на госзакупки в сфере строительства. О какой поддержке малого и среднего бизнеса со стороны государства может идти речь, если такими поправками в законодательстве мы душим МСБ на корню?» – заключил Хайдар Капанов.

Долгосрочные секреты фондового рынка

< стр. 14

«Это значит, что любой эмитент из Казахстана может размещать свои бумаги, к примеру, в России. Также будут брокеры на всех пяти площадках. Это среднесрочный проект», – заметил директор казначейства ЕАБР.

Кстати, напомним, 1 октября Высший Евразийский экономический совет утвердил Концепцию формирования общего финансового рынка ЕАЭС, предусматривающую соглашение о допуске брокеров и дилеров одного государства ЕАЭС к участию в организованных торгах на биржах других государств-членов. Данное соглашение предусматривает снятие барьеров во взаимном признании лицензий брокеров и дилеров, обеспечивая при этом возможность недискриминационного участия в биржевых торгах и системах расчетов.

С точки зрения генерального директора ИК «Фридом Финанс» Тимура Турлова, действующая сегодня на фондовых рынках система интересна тем, что позволяет проводить link и создавать некий общий пул ликвидности.

По его словам, сегодня удобная система существует между Шанхаем и Гонконгом, почти между всеми американскими площадками, где можно купить любой инструмент, торгующийся

«Важно, когда на каждой площадке есть свои регуляторы, есть свой центральный контрагент, центральный банк, определены нюансы в правилах игры и при этом есть более-менее равный взаимный доступ. К примеру, если наша инвестиционная политика позволяет покупать бумаги с рейтингом «В» и выше, то мы можем смотреть не только на российские компании с рейтингом «В», но через эту систему анализировать инструменты, выпущенные в других странах. Так, делая репо под другие инструменты, мы можем обращаться к пулам ликвидности, в том числе казахстанским. У нас и получается нечто подобное, поскольку

во эти link создают некую виртуальную биржу. Это интересно, ведь биржи в наших странах совершенно разные, торговля идет на разных площадках, и условно если Центробанк выходит на какую-то биржу с какими-то интервенциями – по валюте, по ценным бумагам или по ставкам, то доступ к этим интервенциям получает весь рынок», – заметил Тимур Турлов.

В рамках сотрудничества

Напомним участники сессии и о соглашении, заключенном не так давно между Казахской фондовой биржей (KASE) и Московской биржей. «В ЕЭК обсуждается несколько регуляционных соглашений о взаимном допуске игроков на рынки стран, о взаимном допуске ценных бумаг эмитентов стран союза. Наше партнерство с KASE может стать наглядным примером для других высокоуровневых межгосударственных соглашений», – отметил представитель Московской биржи.

Данное партнерство, по его словам, позволяет не только передавать друг другу накопленный опыт, но и создать привлекательную информационно-технологическую среду для всех участников обеих бирж. «То есть российские участники, приходя на казахстанский рынок, должны использовать те же самые технологии, которые они уже здесь апробировали, и соответственно казахстанские участники, приходя на российский рынок, должны понимать, что технологии одинаковы. Тем самым мы облегчаем профессиональным участникам рынка ценных бумаг, валютного рынка, срочного рынка выход на соседний рынок. Мы полагаем, что в рамках нашего сотрудничества будут поставлены три системы для трех рынков: фондового, валютного, деривативов», – отметил представитель Московской биржи.

Также он уверен, что ключевым звеном сотрудничества двух бирж должно стать обсуждение

роли центрального контрагента на казахстанском фондовом рынке в лице KASE. Благодаря этому институту money market (денежный рынок) в российских рублях в большей степени сконцентрирован именно на биржевом рынке. Как особо подчеркнул спикер, участникам биржевого рынка нравится, что благодаря специальному регулированию и большому капиталу центрального контрагента риски на рынке достаточно низкие.

Вместе с тем заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская видит возможность использования денежного рынка в установлении link по миграции ликвидности между нашими странами. «Денежный рынок позволил бы привлечь короткую ликвидность или отдавать в залог излишки ликвидности по разным валютам на наших биржах. Но для этого также нужно решить вопрос, чтобы ценные бумаги наших стран могли использоваться в корзинах других стран для того, чтобы иметь возможность быть предметом репо на этой бирже», – считает Наталья Хорошевская.

Говоря об интеграции двух бирж, стоит отметить, что 3 декабря KASE ввела в эксплуатацию торгово-клиринговую систему ASTS+ (торговую систему, разработанную на базе Московской биржи). В ASTS+ будут проводиться торги акциями, ценными бумагами инвестиционных фондов, ETF – с расчетами в тенге, а также еврооблигациями, депозитарными расписками – с расчетами в американских долларах.

По данным KASE, по итогам первого торгового дня в торгово-клиринговой системе ASTS+ фондового рынка было заключено 115 сделок, из них 114 сделок купли-продажи и одна операция репо, осуществленная «прямым» способом. Общий объем заключенных сделок по итогам торгов в торгово-клиринговой системе ASTS+ фондового рынка 3 декабря 2019 года составил более 13,4 млн тенге.



Фото: Мадия Торбаева

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.

QAZAQ AIR

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

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Где найти синие воротнички для севера

36% переселенцев в СКО не имеют профессиональной квалификации,
26% – высшего образования

За последние три года почти 5 тыс. человек переехали жить в Северо-Казахстанскую область из труднодоступных регионов страны по программе переселения. Новоявленным северянам государство помогает обустроиться на месте, в том числе обеспечивает жильем. Возможно, скоро желающим сменить место жительства придется проходить отбор. Ведь, как выяснилось, большинство прибывших не имеют профессиональных навыков, востребованных в СКО.

Павел ПРИТОЛЮК

Процесс идет

Северо-Казахстанская область – единственная в Казахстане, где для переселенцев строят дома. Это помогло существенно увеличить приток людей в регион по сравнению с 2018 годом почти в полтора раза. Тогда в СКО переехали 1,3 тыс. человек. В этом году уже больше 2 тыс. Это 695 семей из Алматинской, Жамбылской, Кызылординской, Мангистауской, Туркестанской областей и городов Нур-Султана и Шымкента. Они будут обеспечены жильем, причем местные власти предлагают выбор: заселиться в новые дома или в те, что имеются на вторичном рынке. Программой «Енбек» по второму варианту предусмотрена компенсация в размере годовой суммы арендных плат до 636 тыс. тенге, в зависимости от количества членов семьи. В рамках Комплексного плана социально-экономического развития области реализуется и пилотный строительный проект.

«За период 2019-2022 годов в области будет построено 2,1 тыс. домов», – рассказал «Курсиву» заместитель руководителя управления координации занятости и социальных программ Ержан Макен.

Подсчитано, что в текущем году в 87 населенных пунктах СКО 428 семьям будет предоставлено новое жилье. Этот вариант в



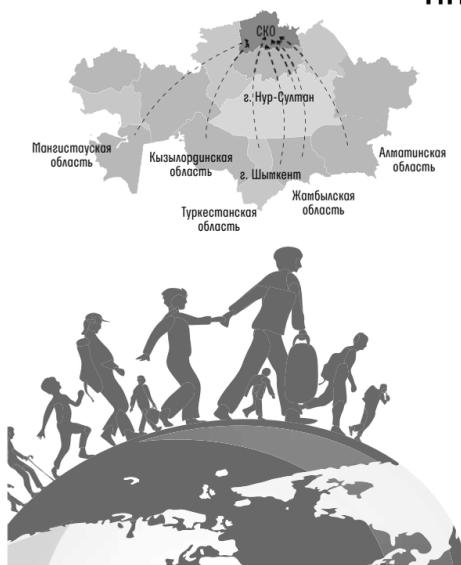
Иллюстрация: Anatolir

первую очередь выбирают молодые пары, имеющие больше двух детей.

Отметим, что переехавшим гражданам за счет средств республиканского бюджета оказывают и материальную поддержку в виде субсидий на переезд – одновременно в размере 35 МРП, то есть около 88,4 тыс. тенге на каждого члена семьи.

Тепло, светло, комфортно

Село Байтерек находится недалеко от Петропавловска. С 2010 года в деревне началось активное строительство домов для оралманов. Сейчас в населенном пункте проживают и переселенцы из труднодоступных регионов Казахстана. С ними встретился во время своего официального визита в Северо-Казахстанскую область в конце ноября вице-премьер РК Бердыбек Сапарбаев. Побывал он в гостях у семьи Насыровых. В самый северный регион страны они переехали недавно. Получили сначала временное жилье, а потом и постоянное. В родной Туркестанской области не было ни крыши над головой, ни постоянной работы. Теперь глава семейства трудится во-



дителям и покидать регион не планирует.

«Мы хотим остаться тут. У нас молодая семья, важно чего-то добиваться в жизни. Байтерек – очень хороший поселок с замечательными людьми, всегда

готовыми помочь», – отметил Руслан Насыров.

Еще 10 лет назад Байтерек, на тот момент называвшийся Элитным, особенно преуспевающим селом не был. Сегодня оно перспективно, постоянно раз-

растается, здесь проживают уже свыше 2 тыс. человек. По данным переписи населения 2009 года, здесь числились всего 400 жителей. Сегодня появилась большая школа, теперь местные жители просят североказахстанских

ИНФОРМАЦИЯ ПО ПРОГРАММЕ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ ПО СКО

2016-2018		2019	
КОЛ-ВО СЕМЕЙ	КОЛ-ВО ЧЕЛОВЕК	КОЛ-ВО СЕМЕЙ	КОЛ-ВО ЧЕЛОВЕК
189	668	87	281
184	651	62	181
137	399	58	157
18	37	14	20
640	2200	279	800
108	373	108	373
138	444	87	255
1400	~4800	ВСЕГО	695 ~2000

Источник: по данным управления координации занятости и социальных программ СКО

чиновников оказать содействие в строительстве детского сада. Бердыбек Сапарбаев просьбу сельчан поддержал, отметив, что работу по развитию социальной инфраструктуры на селе необходимо продолжить.

Желающих много – специалистов мало

Программы возвращения репатриантов и переселения соотечественников из труднодоступных областей страны дали этой и другим деревням новую жизнь. Но помогут ли они решить вопрос нехватки человеческих ресурсов на севере, пока неизвестно. Одна из главных проблем – дефицит среди переехавших квалифицированных специалистов. А в них область как раз нуждается. Как отметил заместитель акима СКО Аскар Сакипкереев, 36% от общего числа переселенцев, переехавших в СКО за последние два года, не имеют специального образования. Этот вопрос нужно решать еще на этапе подбора потенциальных североказахстанцев, считает министр труда и социальной защиты.

«Предлагаем закрепить ответственность за регионами выбытия по подбору и обучению квалифицированных специалистов согласно потребностям рынкам труда регионов прибытия. Это проблема всех принимающих областей», – отметил Бердыбек Сапарбаев.

Согласно исследованию enbek.kz, в третьем квартале 2019 года наибольшее число вакансий в СКО приходилось на медицинский персонал: региону требуются санитары, фельдшеры, врачи-терапевты, педиатры, медицинские работники общей практики. Среди педагогических кадров востребованы воспитатели, учителя средних школ.

В целом за три года реализации программы переселения из труднодоступных регионов в Северо-Казахстанскую область прибыло 1,4 тыс. семей, или 4,8 тыс. человек. Если оценивать миграционные процессы в целом, это пока не сильно спасает ситуацию. Например, если за 2017-2018 годы, согласно данным Комитета по статистике, в область прибыло больше 43 тыс. человек, то убыло более 53 тыс. человек. Сальдо остается отрицательным.

Ученые задумали зажечь на Земле искусственное Солнце

20 ноября 2019 года в Курчатове был получен плазменный разряд в омическом режиме, то есть без использования средств дополнительного нагрева. В качестве рабочего газа использовался водород. Основные цели последнего этапа, говорят специалисты, были достигнуты.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Избавить мир от энергетической зависимости может управляемый термоядерный синтез. Работу над этой теорией ведут ученые Национального ядерного центра, которые успешно провели второй этап физического пуска казахстанского материала

ловедческого токамака, получив плазму с величиной тока в 100 тыс. ампер, которую им удалось удержать в течение 65 миллисекунд. Ученые НЯЦ РК считают это огромной победой.

«Это позволяет нам поставить некий рейбер, от которого мы будем дальше планомерно уходить на проектные параметры», – рассказывает начальник управления инвестиционных проектов Национального ядерного центра РК Денис Зарва.

Проектные параметры плазменного разряда ученые планируют ввести на установки в следующие два года, увеличив время до пяти секунд.

Денис Зарва напомнил, что с 1953 года в Советском Союзе начала работать программа по освоению управляемого термоядерного синтеза. Однако до сих пор существуют различные

научно-технические проблемы, препятствующие созданию первого энергетического термоядерного реактора. Первый атомный реактор разработан уже через десять лет после изобретения первой атомной бомбы. А вот в направлении разработки технологии управляемого термоядерного синтеза человечество трудится уже много десятилетий.

Ожидается, что токамак КТМ станет одной из важнейших составляющих в реализации программы создания международного термоядерного экспериментального реактора ITER (International Thermonuclear Experimental Reactor).

НЯЦ РК в 2017 году заключил соглашение о научно-техническом сотрудничестве с международной организацией ITER, которая строит первую в мире

установку управляемого термоядерного синтеза, призванную продемонстрировать возможность коммерческого получения энергии усилиями целого ряда стран. На текущий момент это один из самых дорогостоящих и технологически сложных международных проектов, когда-либо созданных человечеством. В этом клубе состоят страны Евросоюза, США, Япония, Российская Федерация, Республика Корея, Китай и Индия. Теперь к нему присоединяется и Казахстан.

Первый опытно-демонстрационный реактор ITER планируется запустить в 2025 году в городке Кадараш (Франция). По словам Дениса Зарвы, НЯЦ РК уже сейчас работает над двумя конкретными коммерческими проектами в рамках упомянутого международного соглашения. Вклад Казахстана состоит в реализации

ДЛЯ СПРАВКИ

Преимущества термоядерной энергетики:

- позволяет решить проблему ограниченности энергоресурсов: на единицу веса топлива получается в 100 раз больше энергии, чем при расщеплении урана в атомном реакторе, или в 10 млн раз больше, чем при сжигании органического топлива (угля);
- высокая экологическая чистота;
- не вырабатывает веществ, которые могут быть использованы для производства и распространения ядерного оружия;
- в термоядерных реакторах запас энергии и рабочих веществ достаточно мал, поэтому опасность взрыва полностью исключена, а опасность радиоактивного заражения отсутствует.

По данным НЯЦ РК

научно-технических исследований по изучению применимости различного оборудования и материалов при создании ITER.

«Токамак КТМ поможет ученым мира понять, какие имен-

но материалы можно будет использовать при строительстве реакторов управляемого термоядерного синтеза. Ведь для внутренних стенок и элементов разрядной камеры установки понадобятся материалы, способные выдержать температуру в миллионы градусов», – пояснил Денис Зарва.

Отметим, что, по оценкам специалистов, на создание казахстанского токамака КТМ было потрачено около 7,3 млрд тенге. Из них собственные средства Национального ядерного центра РК и привлеченные иностранные инвесторы составили 280 млн тенге. Основное финансирование проекта осуществлялось из средств республиканского бюджета.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Генеральный директор Национального ядерного центра РК Эрлан БАТЫРБЕКОВ:

«20 ноября стало одним из знаковых событий уходящего 2019 года. Именно в этот день был произведен заключительный этап физического пуска установки токамак КТМ.

Запуск токамака в Казахстане – большое событие не только

для нашей республики, но и для всего мирового сообщества. За последние десять лет ни в одной стране мира не была запущена в строй ни одна научно-техническая установка подобного масштаба. Последним был физический пуск токамака «Глобус» в 2009 году в Российской Федерации. Но и он в три-четыре раза меньше по мощности, чем казахстанский.

Частично это объясняется целым рядом сложностей: технологическая сложность и дороговизна строительства самого токамака, необходимость наличия специалистов высокой квалификации – уж слишком капризна и требовательна высокотемпературная плазма.

Делается все это с единственной целью – создать новый источник экологически чистой энергии с

практически безграничным ресурсом. Поскольку в процессе получения энергии участвуют изотопы водорода, их запас в водах Мирового океана практически неиссякаем. Даже в случае самой тяжелой аварии термоядерной установки не будет глобальной экологической катастрофы, связанной с высоким уровнем радиации. За пределами установки никакого влияния не последует».



Старые истории на новый лад

В Кызылорде выделенные на компенсацию расходов автопарка 1,2 млрд тенге потратили на погашение кредита. Частным компаниям не возмещают затраты за бесплатную перевозку льготников. Не лучше ситуация и в Шымкенте, где, по мнению местных перевозчиков, общественный транспорт не выживет без субсидий.

**Махмуд БАЙХОДЖАЕВ
Азамат МИНДЕТ**

Льготники разоряют частников

Не так давно РПП «Атамекен» направила запрос в отдел ЖКХ, пассажирского транспорта, автомобильных дорог и жилищной инспекции города Кызылорды относительно сложной ситуации, в которой оказались частные перевозчики.

Из ответа госоргана следует, что в 2019 году ТОО «Автобусный парк «Кызылорда» получило субсидии за обслуживание пяти социально значимых маршрутов (№№1, 11, 14, 17, 18), которые использовало для оплаты платежа по кредиту Европейского банка реконструкции и развития. Заем в \$26 млн был выделен в 2016 году на закупку 92 автобусов на природном газе. В 2018 году из-за девальвации тенге акимат области оптимизировал кредит до \$18 млн, но сегодня перевозчик должен ЕБРР \$7,2 млн.

Заместитель директора автобусного парка **Канат Рахметов** сообщил, что 1,2 млрд тенге субсидий им выделили решением областного маслихата для компенсации расходов по перевозке льготников. При этом он отметил, что частники тоже могут получить субсидии, но для этого нужно вести прозрачную деятельность. Это учет прибыли, выдача билетов, точная статистика пассажиропотока. Тогда их маршруты тоже могут признать социально значимыми и выделять субсидии.

Между тем представитель перевозчика **Сайраш Оразбаева** утверждает, что в 2017 году их вынудили возить льготников. «Нам тогда сказали, что в день будут ездить один-два пенсионера старше 70 лет, максимум трое. Мы согласились. Но в итоге



Фото: Lucky Photographer

многие люди сделали фальшивые удостоверения, что им больше 70 лет. Аналогичные документы у якобы слепых. Затем стали махать корочками афганцев. Бесплатно ездят многодетные матери, инвалиды. Из-за всех этих льгот мы испытываем финансовые трудности. Почему мы должны бесплатно возить людей?! В день я теряю до половины из заработанных 15 тыс. тенге», — возмущается Сайраш Оразбаева.

Кстати, в этом году на льготный проезд многодетным матерям было выделено 68 млн тенге. Акимату города было предложено перечислить перевозчикам эти средства, но их зачислили на счета матерей. Аналогичным образом поступили и с деньгами на льготный проезд студентов — это 92 млн тенге. В итоге частные перевозчики так и не получили ни тины.

Не по закону

У президента кызылординского областного общества по защите прав потребителей **Серика Тенизбаева** свое мнение по поводу притязаний частников. «В городе сегодня лишь один официальный перевозчик — автобусный парк «Кызылорда», но лишь с шестью маршрутами из 29. На остальных маршрутах частники работают

незаконно, лишь на основании продления договора с автопарком», — отмечает Тенизбаев.

Напомним, автобусный парк «Кызылорда» был создан в 2013 году местными властями для наведения порядка в сфере пассажироперевозок. В том же году он выиграл тендер на оказание пассажирских перевозок. Причем по всему городу, имея в наличии лишь 20 автобусов. Чтобы охватить остальные маршруты, автопарк заключил договор о совместной деятельности с частными перевозчиками.

«Частные перевозчики толпой перешли в два ТОО, затем заключили договор с автобусным парком, что нарушает законодательство страны. Почему налоговый комитет не интересуется, куда уходят деньги за проезд? Деятельность перевозчиков должна быть рентабельной», — считает глава областного общества по защите прав потребителей.

Серик Тенизбаев также отметил, что в свое время автобусы по линии займа ЕБРР купили по завышенной цене. «Теперь мы закрываем чьи-то долги деньгами из бюджета. В свое время я писал письмо в Агентство по борьбе с коррупцией, что автобусы покупают дороже их стоимости. Мне ответили, что, пока нет ущерба, они не имеют права вмешивать-

ся. И вот на выплату кредитов автопарка пошли средства из бюджета под видом субсидий. Вероятно, теперь есть повод вмешаться правоохранительным органам», — полагает г-н Тенизбаев.

Передел по-шымкентски

Между тем на дорогах третьего мегаполиса страны также неспокойно. В конце ноября 2019 года около 40 водителей трех городских маршрутов не вышли на работу. Они заявили журналистам и представителям управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог, акимату города Шымкента о том, что им не выплачивают заработную плату.

Однако директор ТОО «Управляющая компания Shymkent BUS» **Еликбай Токбергенов** заявил «Курсиву», что за сентябрь водители и контролеры получили заработную плату полностью. «Мы выплачиваем заработную плату, затем налоги. Поэтому пенсионные отчисления приходят чуть позже. За сентябрь выплатили водителям по 130 тыс. тенге. За октябрь задержали деньги на 10 дней», — пояснил он.

Кстати, это не первый протест водителей. В августе этого же 2019 года, ровно через два месяца после открытия нового автопарка, водители двух маршрутов не

вышли на работу, заявив, что им не выплачивают деньги. Тогда вопрос с выплатой заработной платы также был успешно решен.

Следствие

Раньше в Шымкенте работало 27 частных компаний-пассажироперевозчиков, которые имели 1118 автобусов. К ним у исполнительной власти было много претензий. В первую очередь требовали обновить автобусный парк, возить за свой счет льготные категории граждан, при этом не повышать тариф на проезд. Транспортники все эти условия выполняли.

По словам председателя ассоциации «Южавтотранс» **Дархана Каюпова**, из-за бесплатных перевозок 10 тысяч горожан-льготников транспортники понесли убытки более 1 млрд тенге в год.

По данным Дархана Каюпова, в городе уже закрылись четыре компании-перевозчика, еще две на грани закрытия. Всего в Шымкенте в начале 2019 года было 83 маршрута.

Причина

По словам Еликбая Токбергенова, выплатить полностью заработную плату в августе и ноябре не смогли потому, что предприятию нужны субсидии. «80% городских маршрутов себя не оправдывают, солярку едва окупают. А еще заработная плата водителям, налоги. Тариф на проезд в Шымкенте низкий — 70 тенге. Я изначально говорил, что без субсидий предприятие не выживет», — подчеркнул собеседник.

Однако, как отметил заместитель акима горда Шымкента **Бухарбай Парманов**, для того чтобы выплачивать субсидии, необходимо перейти на электронное билетирование, которое должно быть внедрено до апреля 2020 года. Именно это позволит сделать бизнес транспортников прозрачным и показать, насколько на самом деле необходима помощь государства.

«В Шымкенте есть 10 социальных маршрутов, по которым мы уже выплачиваем субсидии. Например, маршруты в населенный пункт Жанаталап, протяженность которого 50 км, а пассажиропоток там маленький, или микрорайон «Казыгурт». Расходов много, они не оправдываются. Поэтому мы выделяем субсидии», — говорит Парманов.

О том, что пассажирскому транспорту Шымкента нужны

субсидии, пассажироперевозчики говорят не первый раз. Дархан Каюпов отметил, что простой подсчет затрат и доходов, даже без электронного билетирования, покажет всю состоятельность затеи с новыми автобусами.

Цена кредита

Согласно его экономическим выкладкам, получается, что выплата кредита ТОО «Shymkent BUS» ежемесячно обходится примерно в 500 тыс. тенге только за один автобус.

«Заработная плата водителю — 130 тыс. тенге, кондуктору — примерно 80 тыс. Ежедневно на 20 тыс. тенге необходимо заправлять ГСМ, в месяц это составит 600 тыс. Это все без учета мелких ремонтов. В месяц получается расход в среднем миллион тенге только на один автобус. Иными словами, 300 млн тенге в месяц необходимо заработать только на то, чтобы расплатиться с кредитом, налогами, закупить ГСМ и выплатить заработную плату. А совокупный ежедневный доход с одного автобуса составляет 10–15 тыс. тенге. В месяц примерно 300–400 тыс. тенге чистого дохода», — отметил Дархан Каюпов.

К слову, стоимость каждого автобуса — 31 млн тенге. В мае этого года было закуплено 300 единиц, из них только 231 обслуживает линии. Всего запланирована покупка 1000 автобусов, общая сумма кредита — 31 млрд тенге.

Те же грабли

Когда пассажироперевозчики ранее жаловались на сложности прежнему руководству отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог города Шымкента, им отвечали, что все условия для работы созданы, просто транспортники не хотят работать. «Кто не хочет работать так, как мы требуем, пусть уходит с рынка», — прямо заявляла местная исполнительная власть. И обещала создать муниципальный автопарк, на примере которого показать, как надо работать.

Автопарк (правда, не коммунальный, так как оператором проекта является СПК «Shymkent», а совладельцами стали еще два частных лица) был создан в мае 2019 года. Всего за полгода существования там сменились несколько директоров, а водители уже два раза отказывались выходить на работу из-за задержки заработной платы.

ПОДПИШИСЬ И ПОЛУЧАЙ ГАЗЕТУ «КУРСИВ» ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ

Курсив — издание лицензировано THE WALL STREET JOURNAL. Содержание лицензировано WSJ.

Чек-лист для дорожной перегрузки
Журналист Сергей Ван Казанский рассказывает, как устроены...

Бетонная эпопея
Почему откладывается одна работа...

Ставки, которые мы заслужили

Ключ за старт
Почему с «Байконура» проще улететь в космос, чем переночевать...

КУРСИВ | СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО WSJ.

Оформи подписку на <https://kursiv.kz/subscription2020> или наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

Если возникли вопросы, обращайся в отдел подписки
+7 (727) 277 77 07, +7 (707) 766 91 99 – Ренат Гимаддинов, r.gimaddinov@kursiv.kz

Просто мы с тобой живем по разные стороны

Чтобы решить вопросы с экологией, часть производства АМТ будет переведена на природный газ

< стр. 13

Об этой стороне вопроса зачастую забывают те, кто высказывает свое мнение в социальных сетях. А ведь компания не стоит на месте. Мы постоянно занимаемся разработкой и внедрением экологических проектов. И если сравнивать то, что было, например, в 1995 году, и то, что происходит на текущий момент, то нужно отметить, что у нас выбросы снижены в 3 раза. Раньше объем наших выбросов составлял более 650 тыс. тонн в год, сегодня – 207 тыс. тонн. Но сразу же необходимо пояснить, что этот объем – не только пыль. Большую часть этих выбросов составляет окись углерода.

Все наши критики в основном обращают внимание на пыль. Но говоря о пыли, стоит отметить, что основными загрязнителями являются три объекта: наши две электростанции – ТЭЦ-2 и ТЭЦ-ПВС – и аглопроизводство. Электростанции работают на угле, причем на угле местном, высококачественном. Основной источник выбросов на аглопроизводстве – это руда. Но местные руды тоже не простые, а с низким содержанием железа, с высоким содержанием фосфора и серы. А наш комбинат изначально строился с прицелом на использование именно местного сложного сырья.

Для достижения минимальных вредных выбросов, в том числе и на этих объектах, были установлены системы очистки отходящих дымовых газов. Помимо этого в настоящее время на ТЭЦ-ПВС проводится работа по замене котлоагрегата № 1. Выбор системы очистки дымовых газов продиктован требованиями экологических стандартов РК и основывается на тепловом и аэродинамическом расчетах котельной установки. Технические решения по котлу разработаны с учетом опыта создания, проектирования и установки АО «Подольский машиностроительный завод» котлов на других электростанциях, которые схожи по тепловой мощности с нашими условиями и сжигают аналогичные виды топлива. Предлагаемые технические решения позволяют обеспечить стабильную и надежную работу котла в диапазоне нагрузок 60–100% на всех топливных миксах, обеспечить минимальное шлакование котла и, наконец, достичь минимальных вредных выбросов оксидов азота (NOx), оксидов серы (SOx) и золы за счет использования системы очистки отходящих дымовых газов.

Основным топливом для наших котлов служит промпродукт Карагандинского угольного бассейна. Сегодня в основном все электростанции Казахстана работают на угле открытой добычи, который почти в 3 раза дешевле, чем уголь подземной добычи. Мы же последние два-три года стараемся использовать не свой уголь, а закупать его, чтобы снизить себестоимость электро- и теплоэнергии.

– Где вы его закупаете?

– Мы берем с месторождений Карагандинского угольного бассейна – разреза «Куу-Чекинский» и экибастузские угли с разреза «Восточный» АО «ЕЭК». Показатели по выбросам, конечно, снижаются, но все хотят, чтобы они снизились быстро и до нуля.

– Кто проводит эти исследования по снижению выбросов?

– Мы сами проводим, у нас специалисты аккредитованы Национальным центром лаборатории и постоянно контролирует Комитет экологического контроля и регулирования Министерства экологии, геологии и природных ресурсов. Мы все время находимся в центре внимания: постоянно проходят плановые, внеплановые проверки. И здесь не может быть никаких неправильных данных.

Ведь что такое экология для такого предприятия, как наше? Это три главных направления: выбросы в атмосферу, управление отходами и использование



Фото: Игорь Узаревич

водных ресурсов. Все эти вопросы – серьезные вызовы для любого предприятия. Взять, например, те же отходы, а их образуется у нас немало. За 60 лет образовались очень большие полигоны – накопители отходов – зола- и шламоотвалы. Оно и понятно: если мы в год перерабатываем, условно, 6 млн тонн руды, 3 млн тонн энергетических углей, то объем отходов у нас не маленький. В настоящее время мы сами перерабатываем около 70% отходов, но переработанных еще тоже очень много.

– Почему же вы не соглашаетесь отдавать их желающим заняться переработкой?

– Часть отходов мы перерабатываем сами, возвращаем в производство, поскольку это железосодержащие отходы. А сейчас уже есть предложения от серьезных казахстанских компаний, которые готовы построить здесь целые перерабатывающие комплексы и перерабатывать отходы комбината. Мы сейчас занимаемся этим вопросом, но опять же нужно время.

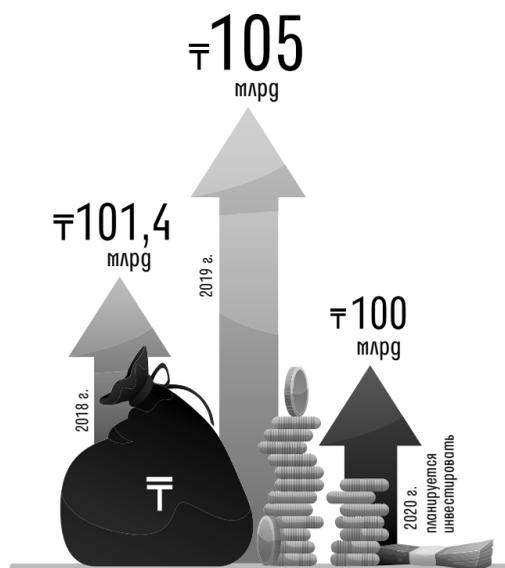
– Возвращаясь к вопросу о хлоре, хотелось бы еще раз уточнить причину конфликта.

– Замечу, что это мое личное мнение, но оно за последние несколько месяцев не изменилось. Когда-то на предприятии работал сотрудник, который потом занялся бизнесом. Он неплохо знал технологию производства. Он покупал у нас оксид железа с блока химустановок ЛПЦ-2.



Дмитрий ВАЛЬМАН, начальник листопркатного цеха № 2: «В нашем блоке химических установок, где идет регенерация соляной кислоты, из трех печей работают две. Одна печь всегда находится на обязательном плановом ремонте. Двух установок нам вполне хватает для обеспечения работы предприятия. Что касается полов, то здесь они герметичны, покрыты специальным кислотоупорным составом, и никакие растворы в землю не уходят. Все кислые стоки собираются в специальный сборник, откачка содержимого сборника осуществляется по напорному трубопроводу на участок нейтрализации, где погружной насос перемешивает все кислые стоки с известью и водой. Затем нейтрализованная вода направляется в золошламонакопитель».

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ



Потом этот бизнесмен захотел взять данный участок в аутсорсинг, чтобы самому забирать весь объем окиси железа, но уже только лучшего качества. Ему было отказано, после чего и началась вся эта история.

– Почему ему было отказано?

– Потому что предприятие само занимается данной переработкой. Однако через какое-то время появляется письмо, утверждающее, что у нас якобы все очень плохо в блоке химустановок, что имеет место выделение хлора. Наши специалисты не скрывают, какой ремонт и какого оборудования производился и производится, разъясняют технологию, рассказывают, какая ситуация в самом деле имеет место по якобы выбросам хлора на этом участке. Для того чтобы погасить конфликт и объяснить свою позицию, мы на комбинате провели специальную встречу, в которой принимал участие и автор письма, приведенного в вашей статье. Но забегая вперед, скажу, что все, что было написано в данном письме, совершенно не соответствует действительности. И тогда на этой встрече мы договорились о создании независимой комиссии, куда были приглашены представители общественности и журналисты, в том числе вашего издания.

– Кто создавал эту комиссию?

– Этим занималось управление природных ресурсов областного акимата. Независимая комиссия под эгидой акимата и эксперт, который имеет сертификат на про-

ведение именно этих экспертиз, провели замеры на комбинате. Сделано было это в присутствии и наших специалистов, и представителей общественности. Официальные результаты работы комиссии были опубликованы. Но работа и этой комиссии была вновь подвергнута сомнению. Но что значит «Не верю!»? Это ведь не театр. Есть конкретные замеры, которые проводились в присутствии всех членов комиссии, которая формировалась не «АрселорМиттал Темиртау», а государственным органом.



Сергей БЫЛИНКИН, директор аглодомногого производства: «Контроль работы газоочистки доменной печи осуществляется путем замеров объемов очищенных отходящих газов и запыленного воздуха, показывающих объем и концентрацию. В целом процесс работы доменной печи таков: 20-куб. скипы подают железорудное сырье и кокс на колосник доменной печи, где происходит их распределение. Снизу подается горячее дутье с температурой около 1000 °С, обогащенное кислородом до 26%, а также в качестве дополнительного топлива используется вдувание мазута. При этом расход составляет 40–50 кг/т чугуна. Если в сутки доменная печь № 3 производит около 5000 тонн чугуна, то в печи сжигается около 170–180 тонн мазута».

Кстати, хочу добавить, что после декабря 2017 года был разработан специальный механизм работы во время неблагоприятных метеоусловий. Мы каждый день получаем данные по метеоусловиям на ближайшие сутки. В зависимости от этого мы выбираем режим работы предприятия. Например, в полное безветрие стараемся останавливать агрегаты на ремонт, тем самым снижая экологическую нагрузку. Конечно, это негативно влияет на экономику предприятия, поэтому здесь тоже надо быть очень осторожными, иначе акционеры просто могут потерять интерес к такому предприятию.

Критика – залог развития

– Но в последнее время в адрес АМТ прозвучало не одно замечание и от депутатов парламента. В связи с чем настойчивый интерес последних весьма интересен.

– Полагаю, что такого рода ситуация – это в первую очередь наша собственная недоработка, мы не смогли правильно донести информацию о том, что делаем и какова у нас обстановка на комбинате. Конечно, как на любом другом металлургическом предприятии, у нас немало проблем, потому что на рынке черной металлургии сейчас избыточные мощности и идет постоянная борьба. Выживает только тот, кто может найти способы решения всех проблем и продолжать развиваться.

Что же касается подоплеку вашего вопроса, то скажу, что он вам поставлен достаточно остро. Но я не думаю, что дело обстоит таким образом, ведь речь идет о международном бизнесе. Я считаю, что наше предприятие, несмотря на проблемы, имеет четкий план стратегического развития. И мы будем развиваться, и я верю в то, что, несмотря на все сложности, наш комбинат станет современным и динамично развивающимся предприятием.

– Не так давно появилась информация о том, что у АМТ возникли проблемы с транспортировкой своего продукта в Украину через территорию России. Чем закончился этот конфликт?

– Как такового конфликта я не вижу. Есть просто определенные проблемы. Вы знаете, между Россией и Украиной сейчас не самые лучшие отношения. У нас в Кривом Роге есть подразделение «АрселорМиттал». И эта структура, и наш «АрселорМиттал Темир-

тау» входят в одну группу. Когда подразделения одной и той же компании взаимодействуют друг с другом, это всегда позитивно сказывается на экономическом состоянии всего предприятия. Поэтому мы поставляем в Кривой Рог концентрат, который производим из наших углей в угольном департаменте.

Из этого концентрата на коксохимпроизводстве Кривого Рога производят кокс, необходимый для работы доменных печей. Мы поставляем им концентрат уже много лет. И проблема возникла, когда мы захотели увеличить поставки концентрата в Украину. Мы хотели бы отправлять 85 тыс. тонн, а разрешение было лишь на 40–50 тыс. тонн. Надеемся, что эта проблема будет решена.

– Для чего используется концентрат и какова насыщаемость им местного рынка?

– В своих шахтах мы добываем два типа углей – коксующийся и энергетический. Энергетические угли используются для производства тепла- и электроэнергетики на электростанциях ТЭЦ-2 и ТЭЦ-ПВС. Коксующиеся угли отправляются на углеобогатительные фабрики. Там, собственно, и производится концентрат, который затем используется для производства кокса. Кокс – один из необходимых компонентов для производства чугуна. Но мы производим больше концентрата, чем нам необходимо.

– Если говорить о котировках на мировых рынках, насколько



Михаил ВИТУШЕНКО, технический эксперт АО «АрселорМиттал Темиртау»: «Все газы, выходящие из агломерационного цеха, выводятся через специальную трубу высотой 250 метров. Предварительно газ очищается. Сегодня у нас две технологические очистки: одна – по зоне спекания, другая – по зоне охлаждения, где, собственно, и происходит очищение выбросов от пыли. В настоящее время мы строим новую газоочистку. Оборудование для агломашины № 5 поставлено бельгийской компанией Hamon. Согласно гарантии на выбросе на трубе концентрация пыли будет не более 50 мг/м³. Пока мы имеем почти в 2 раза выше. Запуск нового оборудования – электрофильтра – будет производиться в I квартале 2020 года».

упала стоимость той продукции, которую вы производите, и как это влияет на само предприятие?

– Мы постоянно анализируем цены на рынках. Колебания на рынке металлов происходят всегда. До 2008 года цены были высокие. Во второй половине 2018 года на мировом рынке стали начался спад. В основном это связано с общим замедлением темпов роста в мировой экономике, эскалацией торговых конфликтов, введением ограничений на импорт стали, экономическим кризисом, решением Китая выйти на высокие объемы производства стали и сокращением экспорта. Таким образом, сегодня цены стали намного ниже. В текущем году они снизились более чем на \$80 за тонну.

Соответственно, все это сказывается на состоянии всей горно-металлургической отрасли, которая всегда быстрее всех чувствует изменения в экономике. То есть уже сейчас, наблюдая некоторую волатильность на рынке металлов, можно прогнозировать, что следующий год будет тяжелым.

– Хотелось бы уточнить, какие рынки еще остались для экспорта?

– На внутренний рынок мы продаем 20% нашей продукции. Примерно столько же отправляем в страны Центральной Азии. 45% мы продаем в России, до 15% – в Китае и других странах. Было время, когда 100% своей продукции отправляли в Китай. Но сегодня Китай сам производит огромное количество стали и проката и сам является экспортером этой продукции. Поэтому сегодня этот рынок для нас практически закрыт.

Очень серьезно на нас повлияла ситуация с Ираном, где мы продавали более 1 млн тонн своей продукции и планировали дальше развивать это направление. Но после известных событий, к сожалению, рынок Ирана для нас тоже закрылся.

– Надо полагать, потенциал внутреннего рынка не исчерпан?

– Мы заинтересованы в развитии казахстанского машиностроения и в потреблении именно нашего металла на территории Казахстана. Ведь у нас универсальный прокат. Если нас сравнивать с Криворожским металлургическим комбинатом, то наш ассортимент более широк. Мы выпускаем плоский прокат и сортовой прокат. Плоский прокат – это рулоны и листы горячекатаные, холоднокатаные рулоны и листы. Также у нас есть цех белой жести, три линии цеха оцинкования – две линии оцинкования, линия полимерных покрытий (красками различных видов). Следующие направления – трубы, сортовой прокат. Мы производим арматуру для строительной отрасли. Вот это наша продукция, и она востребована на рынке. В основном наша продукция используется в строительстве, металлообработке.

– Вы даете осторожные прогнозы на следующий год. Но как вы решаете вопрос с заработной платой работников комбината?

– Очевидно, что чем выше объем производства и объем продаж, тем, естественно, больше возможностей для развития предприятия. Но даже в такой ситуации, в которой мы находимся сегодня, когда работать достаточно сложно, а по финансовым показателям не все обстоит так, как хотелось бы, у нас произошло повышение заработной платы для всех работников компании. Оно, конечно, не очень большое, но заработная плата каждого работника увеличилась на 5000 тенге. Это было сделано с 1 ноября. Я не говорю о других выплатах, предусмотренных в рамках коллективного договора.

– То есть, подписывая договор на несколько лет вперед, вы уже учитываете тот инфляционный момент, который может случиться в последующие годы?

– Да. И что касается инфляционного момента, то, насколько я знаю, у нас единственный коллективный договор в РК, где предусматривается ежегодное повышение заработной платы на величину инфляции.

– А эти 5000 тенге – это те самые инфляционные ожидания?

– Нет. Скажем так, это просто дополнительное увеличение зарплат.

– Какова же средняя заработная плата работников на предприятии?

– Все зависит от того, где именно работает человек. Например, в стальном департаменте средняя заработная плата – более 215 тыс. тенге, в угольном – более 323 тыс. тенге, в железорудном – более 182 тыс. тенге. Но, конечно, у нас есть и сотрудники, которые получают 90 тыс. тенге.

Если подсчитать всех, кто работает в АМТ, это и наши цеха, и подрядные организации, и сотрудники организаций и компаний, работающих по контракту с АМТ, то получается около 100 тыс. человек.

Step by step

– Если посмотреть ваши финансовые отчеты, то сегодня ситуация, прямо скажем, не самая лучшая. Были годы, когда EBITDA составляла около \$1 млрд. Куда же направлялись средства от прибыли?

– Но ведь были и годы, когда мы вообще оказывались в минусах. Когда была еще компания «Испат Кармет», я работал в цехе на аглодоменном производстве. Тогда мы тоже задавали вопрос генеральному директору: «Когда начнется модернизация цехов комбината?» И всегда ответ был такой: «Нам необходимо в первую очередь остаться на рынке! А чтобы конкуренты нас не выжили с рынка, нам необходимы новые виды продукции! А для этого нам нужна современная технология непрерывной разливки, и потому мы все средства направляем туда». Сейчас, уже находясь на моей сегодняшней позиции, понимаю, что это было правильно.

И сегодня мы занимаемся тем же – модернизацией. Например, для коксохимпроизводства мы

Я уже не говорю про те замены, которые постоянно проводятся в каждом цехе: замена аккумуляторных батарей в цехе сетей и подстанций, замена масляных выключателей на вакуумные и элегазовые, в зависимости от класса напряжения, замена кабельной продукции. Этот процесс идет постоянно.

– Если не ошибаюсь, на днях вы с Министерством экологии подписали меморандум о переходе на природный газ. Для чего? Странно, что предприятие, добывающее уголь, будет использовать природный газ.

– Да, у нас, наверное, единственный в мире завод полного цикла, который со дня основания работает без природного газа. Но до 2024 года мы планируем реализовать проект по переходу на природный газ.

– А зачем?

– С природным газом работать проще с технической точки зрения. Это, естественно, влияет и на экологию. Поэтому вместе с экологическими проектами, которые реализуются уже сейчас и которые будут внедряться в будущем, использование природного газа позволит снизить выбросы на 30% от существующего уровня.

– Откуда вы будете брать природный газ?

– От газопровода «Сарыарка», который проходит в районе Ростовки в Карагандинской области. Нам уже предварительно согласовали точку подключения.

– В любом случае вам, наверное, нужно будет подводить газопровод?

– Это около 27 километров. Помимо этого необходимо будет построить газораспределительную станцию, сделать разводку по комбинату, кое-где изменить топку и горелочные устройства.



Фото: Игорь Узаревич

покупаем новые коксовые машины – загрузочные машины, дверестельные, коксовыткатыватели, тушильные вагоны. В сталеплавильном в первую очередь средства были направлены на газоочистку конвертерного цеха. Это был сложный проект. После того как мы построили сортопрокатный цех, необходимо было иметь собственную заготовку, и мы спроектировали, построили и ввели в работу шестиручьевую машину непрерывного литья заготовок. Необходимо вспомнить и об установке печь-ковш № 3, и о модернизации системы автоматизированного управления машинами непрерывной разливки 1 и 2.

В доменном цехе вообще все обновили кардинально. Вторая и третья доменные печи были сделаны по проекту Paul Wurth с высокой степенью автоматизации. Затраты на вторую печь составили \$109 млн, на третью – \$160 млн. Четвертая доменная печь была сделана частично без изменения конструкции литейного двора.

Было модернизировано прокатное производство, проведена модернизация стана белой жести. По первому цеху закончен проект по горизонтальной оси с установкой гидравлической моталки № 1. По второму цеху в свое время была сделана реконструкция травильного отделения. И таких примеров масса.

Мы хотим уйти от мазута, который тоже с точки зрения влияния на экологию вреден. Мы хотим уйти от сжиженного газа пропан-бутана. Сейчас мы его возим в цистернах в жидком виде, потом переводим в газовую фазу и только после этого используем.

– Какова же стоимость этого проекта и за счет каких средств все это будет осуществляться?

– Пока я не готов назвать цифры. Сейчас мы написали техзадание, а проектная организация выполнит проекты и сметы. Лишь тогда мы будем знать, во сколько нам обойдется уход от мазута и сжиженного газа. А вот в вопросе ухода от угля возникают уже новые вызовы. Во-первых, стоимость угля и стоимость газа непостоянны. Вместе с транспортировкой стоимость угля, добываемого на открытых месторождениях, немного превышает 4500 тенге за тонну, а газ стоит 54 тыс. за тысячу кубометров. Во-вторых, если мы не будем добывать энергетический уголь, возникнет вопрос по шахтам, а это люди, живущие в городах – спутниках Караганды: Шахтинске, Абаете, Сарани. Люди должны иметь работу. Но я верю, что все получится решить и модернизация будет происходить постепенно, шаг за шагом, параллельно с производственным процессом. В таком случае и люди будут продолжать работать, и оборудование будет постепенно меняться на новое.



С запахом сероводорода

Общественность Атырау обеспокоена качеством атмосферного воздуха

Модернизация Атырауского нефтеперерабатывающего завода, расположенного в черте города, привела к двукратному увеличению нагрузки на окружающую среду.

Дулат ТАСЫМОВ

Экстремально высокое

Как сообщил 26 ноября в Атырау во время общественных слушаний по вопросам экологии председатель Комитета экологического регулирования Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК Зулфухар Жолдасов, качество атмосферного воздуха в Атырау характеризуется высоким уровнем загрязнения. Основным загрязняющим веществом является сероводород.

«По данным Казгидромета, за 2018 год по Атырау зафиксировано 1102 случая высокого загрязнения и 177 случаев экстремально высокого загрязнения по сероводороду», – информировал г-н Жолдасов. Он отметил, что главными загрязнителями являются КПП «Атырау Су Арнасы» и ТОО «АНПЗ», а основным источником загрязнения – поля испарений «Тухлая балка».

Кроме того, по словам заместителя начальника отдела охраны окружающей среды ТОО «АНПЗ» Каната Сагизбаева, за последние пять лет объем выбросов вредных веществ в атмосферу с установок завода увеличился примерно в 2 раза. «Потому что количество установок и печей выросло в 2 раза», – пояснил он.

При этом по итогам 2018 года завод выбросил в атмосферу около 14 тыс. тонн вредных веществ, в числе которых диоксид азота, диоксид серы, сероводород и оксид углерода. В целом годовой

лимит завода на выбросы в атмосферу составил 20 тыс. тонн.

Кроме того, АНПЗ в прошлом году имел разрешение на сброс сточных вод в размере 7 млн куб. метров. По факту на «Тухлую балку» было сброшено 4,5 млн куб. метров сточных вод с примесями нефтепродуктов.

Напомним, с 2003 по 2018 год завод прошел три этапа модернизации, в результате которой ежегодный объем переработки нефти вырос с 2,3 млн до 5,5 млн тонн, а глубина переработки достигла 85%.

Очистить и закрыть

Для того чтобы снизить нагрузку на окружающую среду, АНПЗ совместно с акиматом области намеревается провести очистку и рекультивацию «Тухлой балки», в которую сбрасываются стоки как из городских канализаций, так и с нефтеперерабатывающего завода. Общая площадь пруда-накопителя составляет около 1,5 тыс. гектаров. Из них 476 гектаров используется «Атырау Су Арнасы», а остальная часть в ведении АНПЗ. Эти поля испарений используются заводом с момента его основания, то есть с 1945 года.

Канат Сагизбаев сообщил, что сейчас на заводе реализуется экологический проект Tazalyq. В его рамках до 2021 года планируется осуществить модернизацию и реконструкцию механических очистных сооружений, до 2022 года – очистку земель и прекращение эксплуатации полей испарения, до 2023 года – реконструкцию биологических очистных сооружений и строительство блока доочистки.

Установки механических и биологических очистных сооружений планируется сделать крытыми. Вместо открытого канала длиной 3,5 километра, по которому ранее сбрасывались сточные воды с завода на поля

испарений, будет проложен трубопровод. Перенаправить стоки планируется в канализационное очистное сооружение (КОС), которое по планам местных властей будет введено в эксплуатацию в 2020 году.

Ранее акимат области сообщил, что мощность КОС составит 70 тыс. куб. метров в сутки, с возможностью расширения до 100 тыс. кубометров. Общая стоимость проекта оценивается в 13,3 млрд тенге.

Напомним, в декабре прошлого года департамент экологии по Атырауской области оштрафовал КПП «Атырау Су Арнасы» на 30,4 млрд тенге за сброс на поля испарений сточных вод с превышением нормативов по загрязняющим веществам – хлоридам, сульфатам, нитратам. Также установлен факт сброса сероводорода и фенолов, не предусмотренных проектом ПДС.

Зулфухар Жолдасов говорит, что, согласно данным Министерства здравоохранения, здоровье населения на 20% зависит от экологического фактора.

По данным Комитета по статистике РК, на 1 октября 2019 года численность населения Атырауской области превысила 642 тыс. человек, из них в Атырау проживает более 346 тыс. человек. За девять месяцев текущего года в регионе умерло 2,7 тыс. человек, это на 51 больше, чем за аналогичный период прошлого года. Среди основных классов причин смерти населения наибольший удельный вес занимает смертность от болезней системы кровообращения – 18% (483 человека). Более 17% (463 человека) – на 100 человек больше, чем в 2018 году, – умерло от болезней органов дыхания. Более 13% (355 человек) скончалось от болезней органов пищеварения, 311 человек, или 11,6%, – от новообразований.



Фото: Almazoff

Чек-лист для дорожной перезагрузки

Хорошие дороги для Казахстана: реальность или утопия?

Через пять лет 95% дорог Казахстана должны стать идеальными. Амбициозные планы Министерства индустрии и инфраструктурного развития подкреплены миллиардными проектами, реализуемыми как за счет республиканского бюджета, так и благодаря иностранным инвестициям. Ужесточаются требования к строителям дорог, эксплуатирующим компаниям. Чтобы определить самые сложные участки, все дорожные объекты уже в следующем году оцифруют, будет составлен рейтинг качества автомобильных путей.

Ирина ОСИПОВА

Такие разные регионы

По информации специалистов Комитета автомобильных дорог Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, в этом году в стране поставлен своеобразный рекорд – отремонтировано и построено 4,4 тыс. км дорог. На эти цели потрачено более 500 млрд тенге. Если каждый год финансирование на эту отрасль будет увеличиваться на 50 млрд тенге, то к 2025 году показатель хорошего качества дорог, по прогнозам, должен увеличиться до 95%.

Самыми хорошими дорогами в стране, судя по данным МИИР, могут похвастаться Мангистауская, Павлодарская, Алматинская области. Восточный Казахстан в этом рейтинге расположился на четвертом месте.

Самый высокий процент трасс в неудовлетворительном состоянии приходится на ЗКО, Атыраускую и Северо-Казахстанскую области.

Однако если принять во внимание протяженность дорожной сети в разных регионах, можно увидеть колоссальную разницу в нагрузке на бюджет в части ремонта и реконструкции дорог. Например, лидер рейтинга Мангистауская область с показателем дорог в хорошем и удовлетворительном состоянии в 92% имеет протяженность автомобильных артерий всего 2,8 тыс. км. В 2019 году в этой части страны было отремонтировано лишь 218 км. Общая стоимость всех дорожных проектов – более 27 млрд тенге.

Восточный Казахстан хоть и стоит на четвертом месте (81% дорог в удовлетворительном состоянии), но имеет самую большую протяженность в стране – около 12 тыс. км. Из них только 29% относятся к трассам республиканского значения, а 71% – местная сеть, которая финансируется в большинстве своем из областной казны. Так, по данным акима ВКО Даниала Ахметова, на все виды работ по магистралям республиканского и местного значения ВКО в этом году выделено 76,4 млрд тенге (включая дорогостоящий проект по строительству трассы в обход Осиновского перевала). Из них доля областного бюджета – 22,2 млрд тенге. Общая протяженность отремонтированных дорог составила 455 км.

Всех проверим

В мае этого года все областные дорожные лаборатории были объединены в единую структуру – РГП «Национальный центр качества дорожных активов».

Началась масштабная работа по проверке качества строящихся и ремонтируемых дорог с использованием обновленного потенциала региональных представительств.

Согласно данным генерального директора экспертной организации Замира Сагинова, за прошедшие полгода специали-

стами центра при проверках на дорогах страны взято более 11,5 тыс. образцов асфальта (кернов). Из них каждый третий (4,5 тыс.) не соответствует стандартам.

Наибольший объем работы Наццентра по качеству дорожных активов приходится именно на регионы, где реализуется больше всего проектов. Восточ-

ный Казахстан входит в число таких областей, ведь здесь идет строительство таких объектов, как горная дорога в объезд Осиновского перевала, реконструкция трасс республиканского и международного значения Талдыкорган – Усть-Каменогорск, Омск – Майкапшагай.

«С момента создания РГП наш областной филиал совершил 437 выездов на объекты республиканского значения, на них выявлено 564 нарушения. Около 10 тыс. квадратных метров асфальта и асфальтобетона было забраковано, подрядчикам пришлось их заменить», – рассказывает директор филиала центра по ВКО Ерман Аязбаев.

Что касается местной сети дорог, то из 187 взятых проб 56 кернов не соответствовали госстандартам. Заказчикам направлено 55 предписаний. Работа с региональным управлением автомобильных дорог и пассажирского транспорта только начала налаживаться, в следующем году объем проверок будет увеличен. По мнению специалистов центра, сотрудничество акиматов с экспертами дорожных лабораторий выгодно для них не только с экономической точки зрения. Заключение экспертов позволяет заказчикам не осуществлять выплаты до устранения замечаний. А чем лучше будут работать дорожные строители, тем реже бюджету придется выделять средства на обновление дорожного полотна. Это в конечном счете повлияет на качество работ. Более жесткие требования, в свою очередь, заставляют подрядчиков работать лучше.

Главные проблемы

В следующем году Наццентр намерен провести полную цифровую паспортизацию всех ав-

томобильных дорог страны. По словам Замира Сагинова, это позволит понять самые болевые точки в каждом регионе и обратить на них внимание властей.

Говоря о качестве казахстанских дорог, главный дорожный эксперт страны отмечает, что местная дорожная сеть гораздо более изношена, имеет больше дефектов, нежели республиканские трассы. На то есть много разных причин. Во-первых, недостаточное финансирование на эксплуатацию дорог, во-вторых, гарантии от подрядчика на местном уровне почти в два раза короче. В-третьих, различен уровень оснащения подрядных организаций на крупных республиканских и небольших местных объектах. Например, в строительстве некоторых участков международных трасс Талдыкорган – Усть-Каменогорск и Омск – Майкапшагай задействованы китайский консорциум CITIC Construction Ltd, компания из КНР «Синь Синь», дочка итальянской Todini Construzioni Generali SPA – ТОО «Тодини Централ Азия».

Местные компании в регионе представлены двумя десятками фирм, однако по объемам оборотного капитала, качеству техники не могут тягаться с иностранцами. Согласно данным руководителя управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог ВКО Нуржана Жумадилова, местные дорожно-строительные фирмы сталкиваются с проблемой доставки материала. Водить из других регионов слишком накладно, поэтому чаще всего подрядчики используют ту допустимую марку щебня, которая имеет меньшую прочность, но доступна к покупке на карьерах в пределах области.

КАЧЕСТВО ДОРОГ В КАЗАХСТАНЕ



Бетонная эпопея

Почему откладывается сдача трассы между Темиртау и Карагандой

15 км дороги и несколько новых развязок не могут построить уже три года. Трещины на новом покрытии появляются раньше, чем наступает срок сдачи объекта.

Наталья ВЕРНАДСКАЯ

На реконструкцию 15 км дороги между Темиртау и Карагандой по госпрограмме «Нурлы жол» были выделены почти 10 млрд тенге из республиканского бюджета. По заказу АО «Казавтожол» проект реконструкции участка международной трассы разработал «Алматыдорпроект».

В декабре 2016 года, сбросив почти 18% стоимости, конкурс на укладку бетонно-цементного покрытия выиграло ТОО «Сейсер». Весной 2017 года фирма приступила к реконструкции. По контракту в декабре того же года

заказчики должны были получить 15 км шестиполосной прочной дороги первой категории с цементно-бетонным покрытием за 6,9 млрд тенге.

По факту к декабрю 2019 года проект реализован на 80%: нет освещения, не закончены развязки, нет дорожных знаков, не завершены монтажные разделительного ограждения – отбойников. Уложенный бетон покрыт трещинами и местами вымылся. Сроки сдачи объекта несколько раз переносились. Последним называли 1 октября 2019 года.

«Наша задача была – дать проезд. Мы открыли трассу на зиму для беспрепятственного проезда. Трещины на безопасность никак не влияют. Но их не должно быть. Поскольку дорога вновь строится, это дефект. В этом году дорогу не примем. Рассматривается вопрос о продлении контракта»,

– говорит директор Карагандинского филиала АО «Казавтожол» Серик Айдос.

Почему так долго?

Проблемы возникли уже в 2017 году. Первые метры нового бетонного покрытия потрескались. Плюс к этому выявили значительные недоработки проекта.

«По ходу строительства вышли непредвиденные, не учтенные проектом работы. Грунтовые воды не учли, в связи с этим необходима была замена материалов и их количества. Проект подвергся изменению и был направлен на государственную экспертизу. Прошел проект экспертизу только осенью 2018 года», – говорит Серик Айдос.

На пути строителей стояла безрезвая роца. По проекту на месте деревьев должна была пройти дорога. Спихватились, что не перевели земельный участок из

лесного в промышленный фонд, а без этого рубить деревья нельзя.

«Постановление правительства о переводе земель из одного фонда в другой очень долго шло и в связи с переименованием министерств в том числе. На этом месте работы не производились, пока не было законного оформления. Только осенью 2019 года начали. Здесь вины подрядчика нет», – объясняет директор КФ АО «Казавтожол».

Первые латки

Параллельно с корректировкой проекта пытались выяснить причины появления трещин на бетонном покрытии.

«Основная версия: из-за уплотненных обочин произошло просачивание влаги в основную дорожку, усадка. Подрядчик отсыпал и укрепил обочины и поменял покрытие», – говорит Серик Айдос.

Так на дороге появились первые латки. Пока меняли забракованные участки, бетон продолжал трескаться на других. Местами он крошится, его просто вымывает. Образуются неровности, которые заполняются водой или снегом, покрываются льдом.

«Сейчас по прямому ходу покрытие везде уложено. Около 80% выполнено и оплачено. В общем около 5 тыс. погонных метров не принято. Есть не только трещины, но и шелушение. Бетон не должен крошиться. Скорее всего, причина в том, что нарушены параметры самой смеси. Все дефектные участки с трещинами из объема исключены, за них не оплачивали. Мы примем после того, как их доведут до нормативных показателей», – заверил Серик Айдос.

В 2020 году, через три года с начала реконструкции, подрядчик будет опять менять покрытие. Чтобы бетон не разрушился за зиму окончательно, многочисленные трещины сейчас заливают полимером, запечатывают.

Кто виноват?

«Пока мы не готовы однозначно ответить на вопрос, кто

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Руководитель ООО «Общество содействия автомобилистам» Руслан ЛАЗУТА:

«Казавтожол» лукавит, говоря о безопасности такого покрытия. И не понимает ответственности за свои слова. Если любая недоработка не влияет на безопасность, зачем тогда вообще делать дороги? Так сойдет... Безусловно, есть определенные нормативы. Но в наших погодных условиях такой подход неприемлем. Если взяли, обязаны довести до конца. Необходимо обозначить бракованные участки, установить информационные знаки, табло, чтобы водитель знал, что есть опасные отрезки. Трещины, неровности, безусловно, сказываются

на движении. Полотно неровное. Там, где бетон раскрошился, скапливается вода, образуется лед. Человек, уверенный, что дорога ровная, попадая на такие участки дороги, может не справиться с управлением машины и улечь в кювет. Эти недоделки – прямая угроза для водителей».

виноват. Сроки реализации нарушены, финансового ущерба как такового нет. Риски несут подрядчики. Представьте, годичный контракт уже три года длится. Последний срок – октябрь 2019-го. Сейчас опять срок сдвинут. Пока планов судиться нет. Здесь вина не только подрядчика», – считает директор Карагандинского филиала АО «Казавтожол».

О том, что не всегда виноват только подрядчик, говорит и директор дорожно-строительной Ассоциации Карагандинской области Еркем Абилин.

«Системная проблема в сфере строительства дорог – у нас проектные институты, которые выигрывают конкурсы на разработку проектов, ни за что не отвечают, как и госэкспертиза. Были такие случаи, когда проектный институт выигрывал тендер, не выезжал на объект, не смотрел геологию, госэкспертиза на это закрывала глаза, а в дальнейшем подрядчик в ходе работы обнаруживал кабельные линии, водоводы. Аналогичная ситуация могла и здесь произойти. В проекте было указано, что скальники, а на самом деле глина, которая проваливается и появляются



трещины. Страдает подрядчик. Мы неоднократно направляли предложения, чтобы не только подрядчики несли ответственность, но и проектировщики, и госэксперты», – говорит Еркем Абилин.

«Угроза для водителей»

Заказчик надеется принять дорогу в 2020 году. Сейчас, хотя движение по трассе открыто, по-прежнему действует ограничение скорости 50 км/час: новую «бетонку» сложно назвать скоростным автобаном, какой она задумывалась.

«По идее прочность бетона превосходит асфальт. Но мы еще дорогу не получили, объект не приняли, надеемся, доведут до нормативов и дорога простоят не одно десятилетие. Чтобы дорогу принять, трещин быть не должно. Участок полностью не оборутован, чтобы сдать: обочины, знаки, барьерное ограждение, свет... Только при наличии этого всего вводится 120 км/час. Дорога недоделана, в связи с этим введено ограничение скорости. Но, к сожалению, большая часть водителей игнорирует это ограничение», – сетует Серик Айдос.



Фото: Наталья Вернадская

Бюджетный куш на мелкие куски

Заместитель акима ЗКО предложил бизнесу разделить лот по санитарной очистке города

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Хайдар КАПАНОВ, политолог, председатель Совета по защите прав предпринимателей при областной ПП:

«По моему пониманию, чтобы в Уральске был порядок на дорогах, город нужно разделить на 20 участков – по числу избирательных участков депутатов городского маслихата. И объявлять конкурсы на санитарную очистку этих участков отдельными лотами. Нужно, чтобы депутаты принимали деятельное участие в привлечении бизнеса к этим тендерам, были заинтересованы в том, чтобы из бюджета вовремя оплачивались те работы, которые производит на их участке подрядчик, контролировали ход этих работ. Демонстрация рынка услуг по благоустройству города позволила бы достичь большей результативности. В ЗКО есть ряд дорожных фирм, чья техника задействована в основном в осенне-летний период. Зимой она простаивает, работники сидят без зарплаты. Эти предприятия успешно могли бы заниматься вывозом снега с улиц города и очисткой мостов ото льда. Но здесь необходимо принципиальное решение от властей города – на сколько лотов-участков реально будут поделены 1,9 млрд тенге».

На содержание дорог и мостов областного центра из бюджета в 2019 году выделено почти 2 млрд тенге. Но эти средства осваивает лишь одна компания. Власти хотят, чтобы монополия в данной сфере была разбита, и потому ожидается, что в следующем году единый миллиардный лот будет разделен на пять лотов.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Рушить систему нельзя

Месяц назад заместитель акима ЗКО Аманжол Алпысбаев на своей странице в Facebook опубликовал пост, в котором сообщил уральцам, что об акимат намерен пересмотреть условия проведения конкурса госзакупок на содержание дорожно-мостового хозяйства Уральска. И пояснил, что делается это для экономии бюджетных средств, чего можно достичь лишь при наличии конкуренции.

«Для повышения прозрачности и конкуренции планируем разделить один большой лот (сейчас он 1,9 млрд тенге, при этом большая часть средств – 1,231 млрд тенге – механизированная уборка – «Курсив») на несколько лотов. Но здесь есть свои нюансы: на сколько, какие суммы будут интересны для МСБ, на какой срок, разделять ли уборку на зимнюю и летнюю?» – задался вопросом г-н Алпысбаев и предложил бизнесменам внести свои предложения.

Однако в комментариях под постом отметились лишь несколько местных бизнесменов. Так, руководитель ТОО «СКФ «Отделстрой» Валентина Михо написала, что бизнесу будут интересны конкурсы сроком на три года, поскольку, по ее мне-



Фото: Рауль УПОРОВ

нию, компании заинтересованы в долгосрочных договорах.

При этом директор ТОО «Орал Транс» Турарбек Тлемисов уверен: «рушить налаженную систему нельзя». Однако он также отмечает, что оплата за совершенную работу, как правило, приходит гораздо позже, чем были оказаны услуги. В связи с чем компания вынуждена расплачиваться с подрядчиками за свой счет. «Я понимаю: работу сделал и получил оплату. А если оплата через полгода? Кто из бизнесменов захочет так работать?» – пишет г-н Тлемисов.

Лоты будут – появятся ли участники?

Спустя время в комментариях «Курсиву» Аманжол Алпысбаев заметил, что ему так и не удалось добиться обратной связи от бизнесменов.

«Я хочу понять, сколько игроков на этом рынке. Кто из бизнесменов готов взяться за благоустройство дорог в городе. Есть мнение, что в Уральске существует одна компания, которая располагает большим количеством техники, и именно она должна осваивать те самые 1,9 млрд тенге бюджетных денег. Я изучил документацию. Основной объем работы прово-

дится за счет спецтехники, привлеченной со стороны», – говорит замакима ЗКО.

По его словам, если эту технику компании сдадут в аренду основному игроку на рынке саночистки города, то почему бы им самим не стать участниками госзакупок по содержанию дорог и мостов.

Логика чиновника довольно проста. Он полагает, что усиление конкурентной среды будет способствовать не только уменьшению затрат бюджета на благоустройство города (на 15%), но и позволит не сокращать статью расходов на очистку города от мусора, грязи и снега.

По словам г-на Алпысбаева, акимат Уральска уже сделал свой выбор – в 2020 году с новой технической спецификацией лот «Содержание дорожно-мостового хозяйства города Уральска» будет разбит на пять отдельных лотов под новым названием «Санитарная очистка города Уральска». Город будет разбит на пять участков, которые в идеале должны будут обслуживать пять абсолютно разных компаний. Эти участки, как поясняет он, территориально будут неодинаковы, соответственно, и суммы по ним на саночистку окажутся разными.

Цена объезда

1,7 млрд тенге необходимо для реконструкции участка трассы Шымкент – Алматы – Хоргос

Разгрузить центральную часть третьего мегаполиса Казахстана и избавиться от городского транспорта призвана стартовавшая реконструкция объездного участка автодороги Шымкент – Алматы – Хоргос. Однако выполнение планов зависит от финансирования: пока выделено лишь 230 млн тенге.

Сергей ПАВЛЕНКО

Старт с 230 млн тенге

По словам представителя управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Шымкента Кайрата Баймендиева, в настоящее время начата работа по реализации трех из восьми этапов реконструкции. «Первый этап – от городского свалки до микрорайона Ынтымак. Второй – правые съезды с автодороги рядом с дорожной развязкой у рынка «Бекжан». Третий – реконструкция моста через реку Бадам неподалеку от скотного рынка», – рассказал «Курсиву» чиновник.

В этом году планируется сделать лишь 900 метров дороги. Всего ремонтно-строительные работы в рамках проекта пройдут на 15 километрах. В итоге магистраль обойдет третий мегаполис с северо-западного направления и соединится с трассой на Ташкент в южном направлении. Это позволит разгрузить центральную часть Шымкента и избавиться его от проезда большегрузного и транзитного транспорта.

Полностью завершить реконструкцию дорожные строители должны по договору до 31 декабря 2020 года. Но темпы работ зависят от сроков финансирования.

«В начале года выделили 30 млн тенге, и вот недавно из республиканского бюджета – еще 200 млн тенге. Общая стоимость проекта – больше 1,7 млрд тенге. Мы подали заявку в республиканский бюджет. Надеемся, что финансирование будет после уточнения и утверждения бюджета в декабре. В зависимости от погоды можно будет начинать некоторые виды работ в январе – перенос искусственные сооружения», – рассказал г-н Баймендиев.

Старая новая трасса

Чтобы не останавливать автомобильное движение по существующей объездной дороге, рядом стоит вторая полоса. Как только работы на одной полосе будут завершены, движение переведут на готовую часть магистрали. Старое полотно трассы не рассчитано на многократно возросшие нагрузки на дорогу. Поэтому увеличивается конструкция так называемой дорожной одежды. Новое полотно дороги рассчитано на нагрузку на ось в 10 тонн.

«Протяженность нашего участка – 2,7 километра. В основание дороги укладывается гравийно-песчаная смесь высотой 28 сантиметров. Затем досыпается средний слой, уже с добавлением щебня, высотой 25 сантиметров. Сверху более чем полуметровой насыпи проводится 15-сантиметровое двухслойное асфальтирование полотна», – рассказал о кон-



Фото: Andrew Ostry

структивных особенностях возводимой магистрали инженер ПТО подрядной организации «Отау строй» Станислав Бугаев.

Ужесточились и требования к безопасности автомобильной трассы. Согласно им продольный уклон не должен превышать 5%. Расчетная скорость движения автотранспорта, принятая по проекту, составляет 80 километров в час.

По словам Станислава Бугаева, новая автомобильная дорога, в отличие от старой двухполосной, будет иметь шесть полос движения в двух направлениях. Ширина проезжей части составит 22 метра. Разделит автомагистраль на встречные полосы бетонной барьерной ограждение метровой

ширины. Для безопасности пешеходов предусмотрен тротуар.

Качество под контролем

Замедлить выполнение работ может также и погода. Осадки, тающий снег влияют на состояние конструкции дорожной одежды. Вода, проникая в земляное полотно, вымывает основание. Как следствие – просаживается гравий, щебенка, а затем и асфальтовое покрытие. Образуются ямы, которые снижают безопасность дорожного движения. Однако строители уверены в качестве, за которым установлен многоуровневый контроль.

«В этом году открылся Национальный центр качества дорожных активов – РПП, кото-

рый подчиняется министерству, Комитету автомобильных дорог. В их функциях – проверка качества строительства автомагистралей. Сейчас в ходе строительства проходит первый этап контроля качества – это полевая лаборатория самого подрядчика, которая проверяет производимые работы. Проверяется состав смеси в дорожном полотне, какие материалы применены: правильно или нет, коэффициент уплотнения. Затем есть технадзор, авторский надзор, ГАСК и пятая ступень – центр качества», – говорит Кайрат Баймендиев.

Деньги на выкуп

По первому участку автомобильной трассы, согласно

разработанному земельно-строительному проекту, в зону застройки попадают 29 земельных участков, выделены ранее под ведение бизнеса и жилое строительство. Еще в апреле 2019 года вышло постановление об их изъятии для госнадобности. На данный момент ведутся работы по оценке стоимости этих участков.

Как рассказали в управлении земельных отношений Шымкента, в 2020 году предполагается выкупить земельные участки по рыночной стоимости. По расчетам специалистов управления земельных отношений, на компенсацию владельцам 29 земельных участков потребуются около 100 млн тенге.

ОБЩЕСТВО

Осторожно, кулисы открываются!

Казахстанцев заинтересовали злободневные театральные постановки

Похоже, проходят те времена, когда театр считался исключительно местом светского досуга, куда публика ходит либо посмотреть инсценировку классики, либо легкую непринужденную комедию. Все чаще в отечественные театры зритель приходит за тем, чтобы увидеть то, что созвучно жизни в стране и в обществе.

Константин КОЗЛОВ

«Эхо «Любимовки» – это показ небольших легких пьес, победивших в этом году на фестивале современной драматургии, ежегодно проходящем в Подмосковье и получившем имя легендарного режиссера Юрия Любимова.

«Любимовка» – это такой фестиваль, задача которого не столько отбирать новые пьесы для театров, сколько находить новые имена, новые формы драматургии, – рассказывает организатор фестиваля, театральный критик и драматург Ольга Малышева. – И в Казахстане сейчас театры все чаще и чаще обращаются к современным драматургам. Тот же Олжас Жанаидаров – казахстанец, живущий в Москве, один из самых востребованных казахстанских драматургов. Да и вообще сейчас появилось много интересных имен. Так вот именно такой формат «ридингов-читок» – это прекрасная возможность познакомиться с материалом, и, воз-

можно, взять его в дальнейшем для постановки».

Накануне в «АРТИШОКЕ»

На этот раз особо приметными были две пьесы – лауреаты «Любимовки» 2019 года. Это «Чернильница» Анастасии Шумиловой и «Dead Мороз» Марты Райсес.

Первая представляет собой разговор в электричке, который случайно завязался между девушкой, вышедшей замуж за сирийца, двумя молодыми парнями и двумя пожилыми женщинами. Несмотря на то, что действие пьесы происходит по дороге в город Ижевск, казахстанским зрителям он попал в самый нерв. Вроде бы разговор простых обывателей, российских провинциалов, а в нем затрагиваются такие темы, как браки с иностранцами и инверсиями и отношение к женщинам, вступающим в такие браки. Осуждение со стороны старших, враждебность части общества к подобным явлениям, неприязнь к приезжим – в общем, многое оказалось созвучно казахстанцам. И естественно, посыл этой пьесы кое-кто стал «пробовать» на казахстанские реалии. Мол, а как у нас обстоит с этим делом? Да и само название пьесы – «Чернильница» – довольно провокационное. Ведь на сленге жителей многих провинциальных российских городов чернильницами называют русских девушек, выходящих замуж за арабов, уроженцев кавказских и среднеазиатских республик.



Фото: olyak60

Пьеса «Dead Мороз» не столь политизирована и скорее больше социально-философского направления. История происходит в обычной средней школе, на утреннике, где случайно умирает Дед Мороз. Этот своего рода театральный детектив оборачивается настоящим выяснением отношений между родителями, детьми и учителями. Да и срез образа современного городского жителя в этой постановке также просматривается.

Аллергия на новое

Конечно, можно сказать, что есть у нас публика, которая хочет видеть театр, актуальный по содержанию. Но в целом, как отмечают служители Мельпомены, перформансов, манифестов или вовсе в жанре постдрамы, где традиционные законы существования на сцене просто игнорируются, застывший в своем мышлении зритель не очень-то жалует. И, по мнению отечественных театральных деятелей, не последнюю роль в этом играют СМИ.

«Почему «современный театр» воспринимается казахстанской журналистикой чуть ли не с агрессией, переходящей в бойкотирование? Почему сегодня лучше быть той-театром, чем

быть «партизанским», «иммерсивным», «чувственным» искусством? Наш зритель по-прежнему неохотно идет на такие спектакли, где ему нужно серьезно и искренне самому себе ответить на вопросы, которые ставит перед ним театральная постановка: где я? кто я? почему я так живу? есть ли выход из всего этого? Особенно удручает то, что неинтересна эта проблематика отечественным журналистам, которые предпочитают лишь раз осветить премьеру незамысловатой комедии или ностальгического мюзикла, а от современной злободневной драматургии большинство предпочитает отмахиваться», – недоумевает художественный руководитель театра «АРТИШОК» Галина Пьянова.

Впрочем, вполне очевидно, что какая-то часть общества всегда остается консервативной. Но другая, в том числе и современный театр, не может оставаться в стороне и не реагировать остро на то, что происходит за окном.

В конце концов, театр с «антрактом и коньяком» был, есть и будет, но о текущем моменте потомки станут судить именно по тем самым спектаклям, которые мы сегодня называем современными.

Норма в законе

Административная ответственность за перепродажу проездных билетов вновь ввели в Казахстане

Депутаты мажилиса во втором чтении одобрили проект закона по вопросам железнодорожного транспорта. Как отмечают народные избранники, перепродажа или незаконная продажа билетов предусматривает наказание в виде штрафа в размере 100 МРП для физических лиц и 200–250 МРП – для субъектов предпринимательства.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Как отметил депутат Павел Казанцев, документ направлен на совершенствование и повышение прозрачности тарифообразования, защиту прав потребителей услуг подъездных путей, а также на регулирование процесса транзитных перевозок.

«В ходе подготовки ко второму чтению депутатами внесены поправки в КоАП, направленные на введение новой статьи 624 – 1, предусматривающей административную ответственность за нарушение правил организации продажи проездных документов на железнодорожном транспорте в Казахстане в целях усиления борьбы с перепродажей проездных документов и ужесточения мер ответственности физических и юридических лиц», – сказал мажилисмен.

Позже депутат пояснил «Курсиву», что данная норма была в законе. Однако два года назад ее отменили и теперь вновь вернули, значительно усилив санкции статьи.

В сравнительной таблице проекта закона указано, что нарушение правил организации продажи проездных билетов на железнодорожном транспорте влечет штраф на физлиц в размере 200, на субъектов малого предпринимательства – в размере 300, на субъектов среднего предпринимательства – в размере 400, на субъектов крупного предпринимательства – в размере 600 МРП.

Перепродажа билетов на железнодорожном транспорте или их незаконная продажа, равно как и оказание содействия в перепродаже и незаконной продаже билетов, влекут штраф на физических лиц в размере 100, на субъектов малого предпринимательства – в размере 150, на субъектов среднего предпринимательства – в размере 200, на субъектов крупного предпринимательства – в размере 250 МРП.

Кроме того в целях защиты прав потребителей услуг подъездных путей внесены поправки в Закон РК «О естественных монополиях», предусматривающие обязанность владельцев взимать плату только за фактически протяженность подъездного пути, используемого потребителем.



Фото: Олег Спивак

Мышь не проскочит

Город, претендующий на звание миллионника, атакуют крысы. Актюбинский предприниматель решил своими методами остановить грызунов.

Дмитрий ШИНКАРЕНКО

Борцы с вредителями

Компания с простым названием «Дезинфекция» основана двадцать лет назад. Учредитель – известный в регионе врач-эпидемиолог Кубатай Тауасаров. Некогда он был главным санитаром Актюбинской области, а в 1999 году зарегистрировал собственную фирму. Сейчас делом руководит его сын Даурен Тауасаров.

В настоящее время под пристальным взглядом компании не только некоторые заведения общепита, больницы и школы Актюбинской области, но и зеленые насаждения и водоемы в Нур-Султане. В Алматы компания тоже проводила дератизацию.

«У меня трудится 27 сотрудников, но в сезон привлекаем до 200 человек. Мы знаем, что если все делать качественно, то избавиться можно от любой напасти», – заявляет Даурен Тауасаров.

Он знает, о чем говорит. Несколько лет назад Актобе заполнил ильмовый листоед. Жуки начисто обгладывали листья карагаца, которым засажены практически весь город. В результате в июле деревья выглядели как в ноябре.

За три года эффективных обработок «Дезинфекции» удалось



Фото: Дмитрий Шинкаренко

практически полностью вывести вредителя.

Проблемные хвостатые

Сегодня сотрудникам компании приходится сражаться с хвостатыми вредителями. Речь идет о мышах и крысах, с которыми даже кошки уже не могут справиться. «Кошек много, но они стали другими. Их хорошо кормят, вот они постепенно утрачивают свои навыки ловли мышей», – считает владелец небольшой зоолавки Акнур Сатиева.

Но и это не главное. С расширением территории областного центра многие дачные участки стали районами города. Человек, забирая новые территории, потревожил привычную среду обитания грызунов. Сначала мыши хлынули в частные дома, а со временем обосновались в подвалах домов многоэтажек. Подворовой обход, который проводили Ассоциацией дезинфекционистов

Западного Казахстана, показал, что в 90% частных домов и в 50% многоэтажек Актобе имеются крысы.

Впрочем, это не предел. Мусорный коллапс 2019 года значительно ухудшил ситуацию. Напомним, сразу несколько актюбинских мусорооборочных компаний оказались не в состоянии выполнять свои обязательства. В итоге горы мусора, которые неделями не вывозились, стали прекрасным местом жительства для крыс и мышей.

«Мы отлавливали их для исследования, потом сдавали в противочумную станцию. Там подтвердили наличие инфекций – псевдотуберкулез, листериоз. Надо что-то срочно предпринимать», – говорит руководитель «Дезинфекции».

Эстетичная мышеловка

Продавцы на рынках подтверждают: спрос на ядохимикаты против грызунов и насекомых вырос минимум в три-четыре раза. Основной объем отравы идет из России и Китая. Но стоимость ядохимикатов растет. Поэтому хитом продаж в этом году стала старая «советская» мышеловка – дешево и эффективно.

Впрочем, Даурен Тауасаров готов предложить гораздо лучший продукт. Новинкой, к слову, уже заинтересовались в России.

«В Казахстане клеевые ловушки не выпуска-

ют. Из России приходит такой товар, но он дорогой, из Китая нужно заказывать крупными партиями, а это невыгодно. Мы связались с производителем из Бишкека, но сотрудничества не получилось. Вот мы и разработали собственные клеевые ловушки», – делится бизнесмен.

На закуп оборудования и приобретение необходимых ингредиентов понадобились средства. Выручил предпринимателей ФРП «Даму». Компания получила займ в размере 12 млн тенге под 7%, сроком на пять лет.

Не гамельнский крысолов, но...

Сейчас клеевые ловушки, произведенные в Актобе, имеют авторские свидетельства и сертификат

качества «СТ-KZ». Первую выпущенную партию скупили жители частных домов. Результат превзошел все ожидания: мыши шли к приманке, словно заколдованные.

Кстати, то, что грызуны без ума от сыра – это миф, уверен производитель мышеловок. На бумагу наносят клей с аттрактантом. Добавка бывает разной. Пока решили начать со вкуса карамели. В будущем появятся ловушки со вкусами шашлыка и других продуктов.

«Советские давилки эффективны, но это неприятно, когда нужно разжимать, убирать тушку. Почему бы не выпустить более эстетичный продукт? Моя мышеловка одноразовая – можно просто выкинуть», – рассказывает Даурен Тауасаров.

Срок годности такой мышеловки (в закрытой упаковке) – пять лет. Объем выпускаемой продукции – 1800 штук в день. По словам бизнесмена, при необходимости увеличить объем – для предприятия не проблема. Что касается цены, то на актюбинском рынке такую мышеловку можно приобрести за 175 тенге. В России клеевые ловушки в три-четыре раза дороже.

Не так давно компания работала и второй вид клеевых ловушек, предназначенных уже для ловли крупных грызунов.

«Надеемся, что постепенно избавим не только Актобе, но и другие города от хвостатых вредителей», – говорит Даурен Тауасаров.

