

Подписные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 18 (34), ЧЕТВЕРГ, 23 МАЯ 2019 Г.

БИЗНЕС-СРЕДА:

КТО ОДЕНЕТ КАЗАХСТАНЦЕВ?

стр. 2

БИЗНЕС-СРЕДА

НЕ УЧИТЕ ЖИТЬ –
ПОМОГИТЕ МАТЕРИАЛЬНО

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ
ДОРОЖАЮТ

стр. 3

АКТУАЛЬНО:

ГДЕ ОТДОХНУТЬ
ЛЕТОМ ДЕТЯМ?

стр. 4

Бриф-новости

Во избежание ошибок прошлых лет

Председатель Национального банка Ерболат Досаев прокомментировал обсуждаемые мнения о возможной девальвации тенге после внеочередных президентских выборов 9 июня.

«Слухов всегда очень много... Я просто не хочу повторять ошибки прежних лет, говорить о том, что (девальвации тенге не будет – «Курсив»). Существующая курсовая, валютная политика адекватна, соответствует изменениям, которые происходят, прямо рассматривает вопросы с колебаниями, связанными с ценами на нефть, состоянием платежного баланса, с нашими основными торгово-экономическими партнерами... Нацбанк вернет доверие граждан и бизнеса той политикой, которую будет проводить. Если эта политика соответствует рыночным условиям, значит, все будет нормально», – сказал он журналистам 22 мая.

Жители против завода

Экологи прокомментировали ситуацию в микрорайоне Восток-1 Караганды. Как напоминает портал tv.ekaraganda.kz, жители уже шесть лет вынуждены дышать цементной пылью. Причина в том, что прямо в жилом массиве работает бетонный завод. Сейчас жители микрорайона собирают подписи под обращением в департамент экологии области.

Главный специалист департамента экологии Карагандинской области Дамир Рамаев утверждает: «Если это крупный завод, например цементный, то санитарно-защитная зона должна быть не менее тысячи метров».

После обращения жителей сотрудники департамента экологии выйдут с проверкой на предприятие.

Детям – бесплатно

Направление «KidsGoFree», которое дает детям возможность бесплатного перелета внутри страны, может стать доступным в Казахстане, сообщает NV.KZ.

«Мы сейчас ввели госпрограмму. Ждем утверждения и вносим в Закон «О туристической деятельности». Это огромный плюс, когда покрываются расходы. Например, если родитель летит на отдых внутри страны, то детям до 15 лет предоставляются бесплатные авиабилеты. Чтобы не уезжали наши соотечественники за рубеж и наши деньги оставались у нас», – говорит министр культуры и спорта Арыстанбек Мухамедиулы.

На вопрос, о каких сроках идет речь, глава МКС рассказал, что в течение ближайших месяцев такие нормы могут быть внедрены.

Приоритет населению

Розничные инвесторы Казахстана должны получить первичное право участия в IPO компаний, входящих в структуру АО «Самрук-Казына», и лишь после этого к покупке акций на казахстанских биржах должны быть допущены институциональные и иностранные инвесторы. Такие предложения содержатся в проекте рекомендаций, распространенных в ходе круглого стола «Новые возможности рынка ценных бумаг РК в свете совершенствования законодательства о рынке ценных бумаг и функционирования Международного финансового центра «Астана».

Кроме того, правительству предлагается разрабатывать рекомендации по совершенствованию правовой среды на рынке капитала с целью исключения правовых ограничений и инициировать вопрос о передаче пенсионных активов под управление в конкурентную среду.

Земля для каждого?

По мнению правозащитников, правила проведения конкурсов одновременно и упростили процедуру участия, и поставили новые барьеры

Предприниматели Карагандинской области во время участия в конкурсе по предоставлению права временного возмездного землепользования столкнулись с проблемой получения банковских гарантий. Причину вопроса выяснял «Курсив».

Самал АХМЕТОВА

Замкнутый круг

За последние четыре месяца в региональную палату предпринимателей поступило 20 заявлений от руководителей крестьянских хозяйств Карагандинской области. Поводом для обращений послужили отказы банков в выдаче гарантий бизнесменам.

Как рассказывает глава крестьянского хозяйства «Раббугзи» Осакаровского района Торебек Идрисов, больше месяца назад он подал документы на участие в конкурсе для получения земельного участка в 1500 га. С тех пор и началось хождение предпринимателя по замкнутому кругу.

«Я обратился сразу в несколько банков, которые потребовали документы о моем участии в конкурсе. Я предоставил свое заявление и конкурсное предложение, в котором указал, что



Фото: www.shutterstock.com/Andrei_R

намерен арендовать землю для пастбищных угодий. Показал и публикацию извещения о проведении конкурса в местной газете», – рассказал «Курсиву» Торебек Идрисов.

Но, несмотря на полный пакет документов, ряд банков отказал предпринимателю в выдаче гарантий. «Специалисты банка сказали, что впервые слышат

об этом новшестве и не будут рассматривать мое заявление. Выдать гарантию согласился лишь Сбербанк России, где подтвердили объем инвестиций, которые я намерен вложить, – это 15 млн тенге», – говорит фермер.

Но вскоре и этот банк попросил дополнительные справки у Торебека Идрисова. Тогда, по словам предпринимателя, он обратился

в управление земельных отношений и акимат Осакаровского района, чтобы прояснить ситуацию с данным пунктом правил проведения конкурса. Однако, как утверждает фермер, ответа ни от кого он так и не получил.

«У меня есть собственные средства на банковских депозитах, есть скот, цена которого, по оценкам рыночной стоимости,

превышает 15 млн тенге. Все справки и выписки со счетов я предоставил в виде объемов инвестиций в БВУ. Тем не менее мне так и не выдают положительного кредитного решения», – говорит фермер.

Теперь Торебек Идрисов с письменным заявлением обратился в Народный банк Казахстана и ждет от его руководства официального ответа. «Пока мне только звонили из данного банка и спросили, что за гарантии они мне должны дать. Говорят, что в их практике такого запроса еще не было, когда предприниматель просит подтвердить собственные инвестиции для участия в конкурсе по распределению земли», – отмечает г-н Идрисов.

Неосведомленность менеджеров БВУ фермер связывает с тем, что правила проведения конкурса были утверждены в конце декабря 2018 года, а крестьяне лишь недавно стали подавать документы на участие в аукционах.

Между тем Торебек Идрисов заметил, что введенный в Правила пункт стал новым поводом, чтобы обойти закон все теми же предпринимателями. «Бизнесмены договариваются между собой и составляют фиктивные договоры на куплю-продажу скота.

стр. 4 >

От иголки до автомобиля

Легко ли развивать транспортную логистику в Казахстане?

Компания, которую основал прибалтийский предприниматель Витаутас Варасимавичюс, осуществляет грузоперевозки оборотом около 3,5 тыс. тонн в месяц. Дальнобойщик со стажем, меценат и начинающий ресторатор много времени проводит в Караганде, где проживает самая многочисленная литовская община в Казахстане.

Нина КРАМЕР

Оба сына Витаутаса Варасимавичюса работают в транспортно-логистической сфере. За почти два десятка лет бизнес стал семейным. А когда-то глава династии сам зарабатывал рейсами.

«Моя специальность звучит как «Экономика управления транспортом», – рассказывает Витаутас. – Но если не прочувствуешь бизнес изнутри, много ошибок можно натворить, будь ты хоть великим экономистом. Я сам водил фуру, подрабатывал таксистом в трудные времена, научился хорошо чинить машины, разбираться в двигателях. Стартовый капитал я накопил из того, что постоянно откладывал».

По его словам, в начале 2000-х организованные транспортные перевозки еще только появлялись. В огромную машину часто загружали маленькую партию и везли ее через несколько границ. Это стоило огромных денег. Тогда-то, по словам Витаутаса Варасимавичюса, у него и возникла идея собирать мелкие товары со



Фото: www.shutterstock.com/Ruslan Ivantsov

Развитию транспортной логистики мешают таможенные барьеры разных государств.

всего мира на терминале в Литве и потом везти через Беларусь и Россию в Казахстан.

«Конечно, мне много помогли близкие. Поддерживали казахстанские литовцы. В частности, Витаутас Тварионас, председатель общественного объединения «Литуаника», – говорит предприниматель.

Сегодня прибалтийская логистическая компания активно участвует в процессе экономического взаимодействия, доставляет товары в Казахстан из США, Европы и даже Китая, большая часть из которых в Литву приходит морем. «Мы возим все, от иголки до автомобиля, – говорит Витаутас Варасимавичюс. – Несколько лет назад мы даже

перевозили машины для личной охраны президента».

По данным МИД РК, за 2017 год товарооборот между странами увеличился более чем в два раза (122,7%) по сравнению с 2016 годом (\$324,4 млн) и составил \$722,3 млн. Экспорт Казахстана в Литву вырос почти в 2,5 раза (130%) по сравнению с 2016 годом (\$240,9 млн) и составил \$554,3 млн.

Конечно, транспортный бизнес не лишен своих трудностей. К примеру, по словам предпринимателя, развитию транспортной логистики мешают таможенные барьеры разных государств. «В Беларуси, в России правила перевозки постоянно меняются. А еще

бывает так: кто начальник смены – тот и закон. Вот водителям и приходится выкручиваться, кто как может», – говорит г-н Варасимавичюс.

В Казахстане у него начались проблемы, когда он решил построить торгово-выставочный зал на въезде в Караганду рядом с литовским поселением. В 2011 году предприниматель купил у местного муниципалитета земельный участок. На завершающей стадии строительства выяснилось, что в 2013 году вступил в силу закон о том, что при покупке земли требуется разрешение природоохранных ведомств. Дело дошло до суда.

«Тогда, если бы не вмешалось наше посольство, ничего бы не

вышло, – отмечает предприниматель. – Этот проект как отдушина. Мне просто хотелось создать уголок Литвы в шахтерской столице».

Теперь в выставочной части центра находятся картины литовских художников. В прошлом году сюда привезли роаяль, сделанный немецкой компанией C. Bechstein, 1878 года выпуска. Предприниматель с большим уважением относится к людям искусства. Кстати, в 2012 году г-н Варасимавичюс организовал в Алматы гастроль камерного оркестра св. Христофора самоуправления города Вильнюса.

Также бизнесмен решил построить в Караганде кафе, которое тоже было бы кусочком родной Литвы. Но раскрутить точку общепита ему пока не удается. В основном из-за трудностей с рекламой.

«Каждый чиновник требует какие-то справки нести, а у меня нет столько времени. Здесь бы надо баннер поставить, так как кафе стоит вдоль дороги. И еще машины на этом участке едут с высокой скоростью, нужны ограничительные знаки», – говорит бизнесмен.

Но зато, как отмечает предприниматель, в последнее время из-за ограничения количества проверок чиновники не беспокоят бизнес лишним раз. А ведь еще несколько лет назад иногда неделями приходилось отчитываться. По мнению Витаутаса Варасимавичюса, условия для бизнеса становятся все более приемлемыми, если не считать происки нечестных конкурентов. Но предприниматель не хочет концентрироваться на этих моментах, считая их мелочами жизни.

Кто оденет казахстанцев?

Карагандинская предпринимательница считает, что отечественная легкая промышленность остановилась в своем развитии, а все производство швейных фабрик и цехов сводится лишь к выпуску спецодежды и получению госзаказа. О том, есть ли из этого выход, «Курсиву» рассказала директор карагандинской швейной фабрики.

Самал АХМЕТОВА

Спецзаказ для отрасли

Швейным делом Людмила Мартюхина занялась 23 года назад, когда ателье, в котором она тогда работала экономистом, оказалось на грани закрытия.

Сначала предпринимательница перепродавала ткани: привозила их из ОАЭ и торговала ими на карагандинском рынке. Но довольно скоро поняла, что зарубежную продукцию легче перерабатывать, чем реализовывать. Тем более что бывшее ателье пустовало, а швеи сидели без дела.

«В первое время работали над индивидуальными заказами – шили как было принято в советское время. Постепенно покупатели ушли в магазины, где уже появилась приличная одежда. А к нам стали поступать заказы от организаций на пошив спецодежды», – рассказывает «Курсиву» Людмила Мартюхина.

В 2001 году предпринимательница открыла ТОО «Тандем XXI», которое действует и по сей



Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

день. Предприятие продолжает работать над униформой для медиков, полицейских, железнодорожников, школьников. Как признается директор ТОО, именно пошив спецодежды и спасает сегодня отечественную легкую промышленность.

«Все наши швейные предприятия от Шымкента до Нур-Султана «сидят» на спецодежде, которая обеспечивает нам госзаказ и участие в тендерах. А это значит, что у фабрики будет стабильный приток финансов, как следствие, заработная плата работникам. Поэтому всем выгодно шить форму для ра-

ботников тех или иных организаций», – утверждает Людмила Мартюхина.

Даже сырье из Поднебесной

По словам предпринимательницы, даже сырьевая база в Казахстане рассчитана на спецодежду. В республике до сих не наладили производство ткани для товаров народного потребления.

В этом плане на шаг впереди Казахстана находится Узбекистан, который давно налаживает выпуск ткани.

Также, по мнению Людмилы Мартюхиной, быстрыми темпа-

ми развивается легкая промышленность в Кыргызстане, где, кстати, тоже нет своей сырьевой базы. Но там есть дешевая рабочая сила. Что же касается Китая и Турции, то они давно уже вне конкуренции. В Центральном Казахстане, по словам карагандинской предпринимательницы, швеи тоже немного зарабатывают, но это в сравнении с местными предприятиями.

«Поэтому, несмотря на скромную оплату труда, наших швей тяжело назвать дешевой рабочей силой. Тем не менее найдется немного желающих идти на работу в швейные цеха. Мы из положе-

ния выходим лишь благодаря тому, что три года назад открыли свой учебный центр, в котором в течение четырех месяцев готовим мастеров. Таким образом, частично проблема кадров была решена», – отмечает Людмила Мартюхина.

Возвращаясь к вопросу о сырьевой базе, предпринимательница подчеркивает, что даже нитки и пуговицы ей приходится привозить из Китая. «Несколько лет назад ткани пробовали выпускать в Шымкенте, но со временем и там переориентировались на спецодежду. Что же касается пошива

для массового потребителя, то, конечно, нам бы хотелось расширить линейку. Однако надо учитывать, что мы проиграем в ценовой политике», – считает карагандинская швея.

И в первую очередь отечественные мастерицы уступят китайским коллегам, которые стараются всегда и во всем демпинговать. Снизить же цену на товар казахстанским предприятиям невыгодно, так как его себестоимость гораздо выше китайской. И снова все дело в сырье. Поэтому, как считает Людмила Мартюхина, казахстанская легкая промышленность сегодня остро нуждается в предприятии по производству тканей.

«Такие небольшие фабрики, как наша, финансово не потянут столь масштабный проект. А между тем почему бы, если Узбекистан и Кыргызстан смогли поднять данную отрасль, и нам не попробовать?» – задается вопросом Людмила Мартюхина.

Несмотря на узкую линейку продукции и относительно небольшой доход, директор ТОО «Тандем XXI» занялась расширением производства. Для начала предпринимательница решила построить большую швейную фабрику. Правда, работа несколько затянулась, потому как Людмила Мартюхина обходится своими средствами и кредиты за строительство не берет. Предпринимательница считает, что у отечественных банков и фондов поддержки бизнеса высокие ставки. Поэтому фабрика строится на прибыль от ТОО. Но Людмила Мартюхина надеется уже вскоре открыть свое предприятие, в котором она решила начать шить одежду на разный вкус соотечественников.

Не учите жить – помогите материально

Жительница Карагандинской области обратилась в Минсельхоз РК с просьбой обратить внимание на развитие тепличного бизнеса на селе.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Шолпанай Турдышева несколько лет назад стала предпринимателем и сейчас мечтает накормить своей продукцией уж если не республику, то всю Карагандинскую область.

В прошлом учитель русского языка Шолпанай Турдышева и ее супруг Мейраш Есенбеков приехали в село Акбулак Карагандинской области из Узбекистана. У них четверо своих детей и двое приемных. На зарплату учителей прокормить семью сложно, и Шолпанай решила заняться аграрным бизнесом. Во дворе собственного дома они с супругом соорудили большие теплицы, где начали выращивать овощи и зелень на продажу.

«Первый раз, когда мы посадили огурцы и помидоры, в теплице у нас была печка буржуйка. Поэтому первые огурцы пошли уже 15 апреля. Тогда огурцы стоили 600 тенге, мы сами их ели, всем соседям раздавали. Я им огурцы ведрами отдавала, они у меня вообще не покупали огурцы, я им так раздаю. Потом к нам начали с других улиц приходиться покупать, кто пробовал наши огурцы, всем нравились», – рассказывает Шолпанай.

Постепенно семья предприниматель стала обеспечивать своими овощами близлежащие поселки. Тогда-то они и решили всерьез заняться тепличным хозяйством. В местном акимате Шолпанай посоветовали принять участие в государственной программе, съездить на обучение в столицу, посетить школу

«зеленых» технологий. Там она узнала, как применять капельное орошение и другие технологии. А позже женщина приняла участие в социальном проекте и, написав заявку, смогла выиграть грант на сумму более \$4 тыс.

С чего все началось

Местный акимат выделил семье Турдышевой под бизнес землю в поселке. На одном гектаре земли предприниматели построили еще несколько теплиц, засадили их огурцами и помидорами, и процесс пошел. Овощи из села Акбулак стали пользоваться спросом. К работе в теплицах подключилась вся семья, даже дети. Сейчас с одного куста Шолпанай может собрать до 8 кг огурцов. В этом году супруги решили пораньше вырастить в своих теплицах помидоры. Посадили 1,5 тысячи кустов.

Сорт скороспелый, и думали уже совсем скоро получить хороший урожай, но грянул мороз, и поскольку в теплицах нет отопления, рассада пропала.

«Было безумно жаль, помидоры уже завязались, сорт элитный, голландский. Столько труда, ночью и накрывали, и костры жгли, и дымом окуривали теплицы, но все напрасно. Я столько лет уже бьюсь и прошу выделить мне грант, чтобы установить в теплицах отопление, и пока ничего не получается», – говорит Шолпанай.

Легко ли получить грант?

Ее проект областная комиссия по рассмотрению грантов в поддержку предпринимателей сочла неинтересным, заявив, что в ее заявке нет новизны.

«Я в акимат областной такой проект предоставила хороший, у меня там и капельное орошение, и солнечные батареи. Я им так



Фото: Виктор ОСИПОВ

сказала: «Не дадите, я все равно буду строиться». Когда я документы сдавала, мне сказали, что у меня не хватает сертификата, хотя в палате предпринимателей мне объясняли, что я бизнесом занимаюсь уже восемь лет и мне сертификат не нужен. Три года подряд я подавала заявки, и результатов никаких. Вот так наших чиновников интересует аграрный бизнес и вообще развитие предпринимательства на селе», – говорит Шолпанай Турдышева.

За восемь лет она получила множество сертификатов и уверена, что давно уже всем все доказала. Однако господдержки добиться не может.

«Я говорила: помогите нам с грантом, мне нужны деньги на отопление, и, если вы мне поможете с отоплением, я построю теплицы и создам 20 рабочих мест. Климат тут суровый, риски большие, порой трудиться впустую,

это очень расстраивает. Если бы у меня в четырех теплицах было отопление, естественно, я бы уже в начале апреля начала продавать огурцы и помидоры», – объясняет Шолпанай.

Сейчас предприниматели из Акболок заключили договор с российской компанией, планируют туда поставлять овощи. В свой бизнес вовлекли еще несколько сельских женщин, которые тоже принялись строить теплицы в Акболоке. Шолпанай создала свой сельскохозяйственный кооператив, в котором сейчас состоят 20 сельчан.

«Я все время думала: как я буду своему бизнесу кого-то обучать? Это же я себе конкуренцию буду создавать. А потом поняла: если я буду помогать в тепличном хозяйстве другим, то вместе мы сможем обеспечивать крупные партии, мы наладим поставки в разные регионы страны. Огурцы и помидоры уходят влет, это выгодно.

Можно будет овощи уже фурами отправлять в ту же Россию, не говоря уже про наш регион», – поясняет г-жа Турдышева.

Помогают общественные организации

Шолпанай учит аграрному делу не только односельчан, но и женщин из других регионов, ее приглашают на тренинги и просят рассказать о том, как правильно выращивать овощную продукцию. Сегодня женщина дает мастер-классы, а в продвижении посредством инновационных технологий ей помогает Палата предпринимателей Караганды.

Как рассказывает Шолпанай Турдышева, благодаря ее мастер-классам и проектам поддержки предпринимательства среди женщин, тепличный бизнес стал развиваться в Ботакаре, Каркаралинске и Жанаарке.

Кстати, как рассказывает исполнительный директор ИПО «Expro&Women» Ляззат Аскарва, проект ориентирован именно на сельских самозанятых и безработных женщин.

«Цель программы – вовлечь в предпринимательство по всему миру 5 миллионов женщин, обучить их бизнесу, чтобы они были независимыми, стали самостоятельными и финансово устойчивыми. Коалиция за «зеленую» экономику и алматинский Фонд социальной динамики реализуют этот проект в Казахстане с 2012 года», – говорит Ляззат Аскарва.

А Шолпанай Турдышева мечтает на территории поселка построить зимние теплицы, которые смогут обеспечивать Казахстан овощной продукцией круглый год. Женщина обещает, что это будут не дешевые нитратные овощи из Китая, а полезные, экологически чистые продукты.

«Наши овощи выращены без нитратов и всяких химикатов. Их едят наши дети, мы отправляем их в детские сады. Мне кажется, что мы не имеем даже морального права что-то туда примешивать для хорошего роста овощей. Я просто хочу, чтобы Минсельхоз обратил внимание на проблемы аграрного бизнеса. Раньше предпринимателям, которые занимаются тепличным хозяйством, давали субсидии, а мы эти субсидии ни разу не получали. Помогли бы чуть-чуть тем, кто действительно хочет работать. Я хочу заниматься тепличным хозяйством, горю этим, делюсь опытом с другими. Но ведь на голом энтузиазме далеко не уедешь. Хочется обратиться к министру сельского хозяйства: помогите мне финансово, столько программ развивается, я выплачу все до копеечки», – говорит Шолпанай Турдышева.

Квадратные метры дорожают

Один из факторов влияния на рынок недвижимости – социальные жилищные программы

За месяц – с марта по апрель 2019 года – на 0,7% выросла цена на недвижимость в Казахстане. По данным аналитиков kn.kz, стоимость 1 кв. м жилья в Караганде за аналогичный период поднялась всего на 100 тенге, зато за год показала увеличение на 13%, также выросло количество сделок купли-продажи жилья. В Жезказгане и Сатпаеве отмечается повышенный интерес к квартирам в домах улучшенной планировки, стоимость которых уже с нового года поднялась на 10%.



Фото: Линара ГАЛИМОВА

Новостройки не в почете

Эксперты рынка недвижимости отмечают небольшой рост цен на недвижимость в регионе. В Караганде за год стоимость квартир в городе возросла в среднем на 13%. В Сатпаеве и Жезказгане – на 10%.

Юлия ПУЛИНА,
Нина КРАМЕР

Всего за месяц с марта по апрель текущего года в Казахстане было заключено 28,2 тысячи сделок купли-продажи недвижимости, показав рост почти на 50%. Количество сделок за январь-апрель 2019 года по сравнению с аналогичным периодом 2018 года увеличилось на 19,7%, сообщает на сайте Комитета по статистике МНЭ РК.

К регионам с самым активным рынком недвижимости в эти месяцы относились Алматы – 5,1 тыс. сделок, Нур-Султан – 3,2 тыс. и Карагандинская область – 2,8 тыс.

Возраст домов играет роль

По данным портала недвижимости kn.kz, в апреле 2019 года в Караганде средняя стоимость квартиры составила 13,716 млн тенге, стоимость 1 кв. м жилья

– 217 100 тенге. В сравнении с предыдущим месяцем средняя цена выросла всего на 100 тенге, за год стоимость квартир в городе выросла на 13%.

По информации директора независимой оценочной компании ТОО «Инэкс» Виктора Новомлинцева, рыночная стоимость 1 кв. м жилья в доме улучшенной планировки в Жезказгане варьируется от 130 до 150 тыс. тенге в зависимости от места расположения. При этом на 10–15% дешевле стоят квартиры на окраине города без развитой инфраструктуры. Сегодня средняя стоимость 1 кв. м в таких домах 100 тыс. тенге.

«Если говорить об оценке, которую мы делаем, то хорошо продается недвижимость, подходящая для ипотечного кредитования, – свободной наличности на руках у населения нет. У банков же свои претензии к жилью, и «возраст» домов играет самую важную роль. К новостройкам у населения пока наблюдается определенное недоверие», – сообщил «Курсиву» Виктор Новомлинцев.

В целом рынок недвижимости в Жезказгане представляет собой в основном вторичное жилье. Строительство многоквартирных домов не велось с 2010 года (в 2011 году было последнее массовое заселение очередников в новый дом), и только с запуском государ-

ственных жилищных программ в городе вновь началось строительство. За год были сданы две новостройки, стоимость 1 кв. м жилья в них 100 тыс. тенге.

В отличие от Жезказгана, в Сатпаеве с 2015 года были выстроены целые многоэтажные микрорайоны с развитой инфраструктурой за счет республиканского бюджета, но предназначены они для переселенцев из прилегающих поселков, находящихся в зоне обрушения. Впрочем, квартиры в новых микрорайонах сегодня активно продаются, тем не менее среди покупателей наибольшим спросом пользуются дома советского периода улучшенной планировки, и стоят они дороже, чем квартиры в новостройках, – 110 тыс. тенге и 90 тыс. тенге за 1 кв. м соответственно.

Жилищная политика и рынок недвижимости

По данным ТОО «Инэкс», цены на жилье в Сатпаеве и Жезказгане в домах улучшенной планировки всего за четыре месяца текущего года выросли в среднем на 10%. Это обусловлено повышенным интересом военнослужащих, обращающихся в агентства недвижимости в поисках жилья. И именно новая социальная программа, направленная на обеспечение жильем военнослужащих и сотрудников специаль-

ных государственных органов, по мнению Виктора Новомлинцева, спровоцировала рост цен на жилье в регионе. Например, в Сатпаеве до нового года 1 кв. м вторичного жилья улучшенной планировки считали по 100 тыс. тенге, к апрелю его цена выросла на 10%, до 110 тысяч тенге, и продолжает увеличиваться.

Вполне вероятно, что начавшееся строительство новых жилых многоквартирных домов и социальные жилищные программы, направленные на улучшение жилищных условий казахстанцев, оказывают определенное влияние на рынок недвижимости в регионе.

Сложно сравнивать рынки недвижимости в Жезказгане и Сатпаеве с карагандинским, считает **Мадина Нурпеисова**, директор жезказганского агентства недвижимости «Султан». Она подтвердила, что есть небольшой рост цен на недвижимость в регионе, тем не менее цена реального продавца квартиры обычно существенно выше подсчитанной стоимости оценщиков. Местный покупатель смотрит не на квадратуру, а на наличие ремонта, район проживания.

Желающие приобрести квартиру в Жезказгане, по мнению Мадины Нурпеисовой, как правило, приезжие из районов и поселков области, например, недавняя ее сделка была заключена с приезжими из Жанааркинского района. Местные жители в большинстве своем предпочитают продавать свои дома, квартиры, чтобы переехать в города областного и республиканского значения. Но если говорить о жезказганских покупателях, то 1-комнатные квартиры, средняя стоимость которых в Жезказгане составляет 3 млн тенге, покупают новобранцы. 2-комнатные (4–5 млн тенге) – семьи, в которых появился ребенок. Пожилые жезказганцы предпочитают коттеджи, но таких покупателей единицы.

Что касается 3-комнатных квартир, то они, как и коттеджи, не пользуются особым спросом у населения, их средняя стоимость в Жезказгане составляет от 6 до 8,5 млн тенге.

Недвижимость в Темиртау

По оценке экспертов, рынок недвижимости в городе металлургов находится в стагнации. Народ и рады приобрести квартиру, дом или гараж, но низкая заработная плата, а также отсутствие у населения возможности взять ипотеку делают свое дело.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

«По сравнению с прошлым годом рынок стоит, стало даже немного хуже, чувствуется кризис, у населения упала платежеспособность, наличных у людей нет, все в кредитах. В мае пошло какое-то оживление, это за счет госпрограммы для военных, в этом месяце рынок чуть-чуть оживился. И если квартиры еще как-то продаются, то с домами дело обстоит хуже, особенно с элитными», – говорит директор риэлторской компании «Адмирал» **Ирина Барбаева**.

По словам экспертов, если сравнить продажи недвижимости в регионе с данными трехлетней давности, то тогда ситуация была намного динамичней.

«Тогда тоже был кризис, но все-таки, если брать ту же ипотеку, у людей хоть какой-то первоначальный капитал был, и народ легче ее оформлял. Сейчас у каждой семьи хоть один кредит, но существует, и это является большой проблемой. Желание купить у темиртаусцев есть, но возможности нет», – поясняет Ирина Барбаева.

По словам риэлторов, часть населения, которая готова купить квартиру или дом за наличные деньги, составляет всего 30% от общего количества покупателей, остальные 70% могут приобрести недвижимость лишь в ипотеку.

На сегодня в городе металлургов продаются около двух тысяч квартир. Их стоимость самая разная, зависит от района, этажа, планировки квартиры, а также от того, является ли дом новостройкой.

Анализ данных интернет-порталов по продаже недвижимости показывает, что цена на 1-комнатные квартиры в городе металлургов варьируется от 2 млн тенге до 5,5 млн тенге, во многом стоимость зависит от того, продают жилье с мебелью или без. В квартирах разной планировки стоимость одного квадратного метра составляет от 70 тыс. тенге до 130 тыс. тенге.

По данным портала krisha.kz, в Темиртау продают 416 2-комнатных квартир, стоимость от 2,5 млн тенге до 6,5 млн тенге. Верхняя планка стоимости квадратного метра – 126 тыс. тенге, нижняя – 58 тыс. тенге.

Самые дешевые 3-комнатные квартиры расположены в старой части города. В целом же по Темиртау цена на «трешки» от 3,8 млн тенге до 18 млн тенге.

3-комнатная квартира за 18 млн тенге находится в хорошем рай-

оне города, отремонтирована по евростандартам, общая площадь 70 кв. метров, полностью меблированная, дом 1991 года выпуска. Цена за квадратный метр такого жилья – 258 тыс. тенге.

Цены на 4-комнатные квартиры в Темиртау от 5 млн тенге до 25 млн тенге, включая мебель и бытовую технику. Стоимость 5-комнатных квартир колеблется от 14 млн тенге до 50 млн тенге, здесь цена квадратного метра начинается от 90 тыс. тенге.

Стоимость домов зависит от района и количества комнат, продают всего 188 частных домов, разбег в цене от 3,7 млн тенге до 70 млн тенге – такой элитный дом 2013 года постройки, площадь 225 квадратов, в центре города, с участком в 20 соток, с авторским дизайном и встроенной итальянской мебелью. Имеется гараж на четыре автомобиля с автоматическими воротами, баня из сруба 80 кв. метров, теплица, огород, беседка с барбекю.

Какими бы ни были цены на недвижимость, в целом ее продавцам приходится дожидаться покупки долго. Житель Темиртау **Семен Гранин** свою 3-комнатную квартиру продает уже два года. Он с семьей решил сменить постоянное место жительства и уехать в Россию.

«За последний год на квартиры в Темиртау цены практически не изменились. Понял, что цена на жилье зависит от времени года. Зимой квартиры дешевле, к лету дорожают, но увеличения небольшое. В связи с тем, что в стране появилась ипотечная программа на приобретение вторичного жилья, продажи хоть немного да увеличились. Желающих купить квартиру много, но наличных денег практически ни у кого нет, квартиры в основном покупают в ипотеку, но и ее совсем не просто оформить в банке. Поэтому за два года свою 3-комнатную квартиру продать пока не удалось, хотя за это время цену скинули на 2 млн тенге», – говорит Семен Гранин.

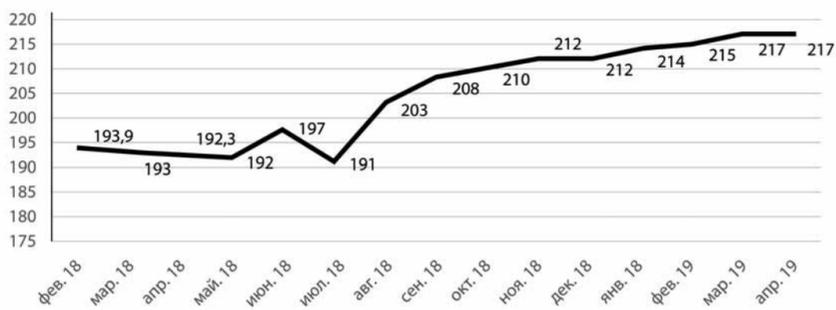
Как отмечают темиртауские риэлторы, рынок недвижимости в городе металлургов вообще очень сильно изменился за последние пять лет, и если раньше было много желающих купить, но не хватало недвижимости, то сейчас недвижимости очень много, но желающих ее купить мало.

«Сейчас и новостройки в регионе строятся, очень много уезжающих, меняют место жительства как внутри страны, так и выезжают за пределы Казахстана. Большой отток населения идет. Цены на недвижимость находятся в стагнации, пока все на уровне прошлого года», – поясняет риэлтор Ирина Барбаева.

Она уверена, что толчком для покупательской способности может послужить увеличение зарплаты населению, а также развитие государственных программ по приобретению жилья.

Динамика средних цен на рынке вторичного жилья Караганды

тенге/кв.м



По данным аналитической службы kn.kz

Точка зрения

Виталий БРАЙЛОВСКИЙ, директор риэлтерского агентства Караганды:

«В настоящее время предложение на рынке недвижимости преобладает над спросом. Сегодня рынок стагнирован. И такая ситуация длится уже несколько лет. Если раньше была определенная цикличность экономики, теперь она движется по спирали с разными векторами: некоторые направления

отмирают, другие, напротив, набирают силу.

Одни факторы уравновешиваются другими. К примеру, ценившиеся еще в недавнем прошлом постройки сталинских времен совсем не привлекательны для банков. Возраст домов – это определенный риск для кредитования. На смену им приходят новостройки, но и с ними тоже много вопросов. Начиная с качества возведения до целесообразности вложений.

По данным управления строительства, в этом году ввели

в эксплуатацию 80 тыс. кв. м нового жилья, стоимость 1 квадратного метра в таких квартирах превышает 275 тысяч тенге. В крупных городах такое дорогое жилье часто покупают, чтобы получить прибыль.

Но Караганда – это не финансовый центр. В Нур-Султане и Алматы люди берут даже недостроенные квартиры, чтобы потом продать с какой-то маржой, у нас же 70% жилья приобретается для собственного пользования и только оставшиеся 30% покупаются с целью заработать.

Конечно, цена на недвижимость зависит от колебаний курсов валюты, слухах о девальвации и прочих экономических и политических событий, но и к этому рынок уже успел приспособиться. Любой скачок приводит к периоду ожидания со стороны покупателей недвижимости. После затишья цена, как правило, значительно отличается от первоначальной. Однако, завышая стоимость квадратных метров, потенциальные продавцы получают ноль предложений».

Не гонись за деньгами – иди им навстречу

Национальный банк РК планирует ограничить выдачу кредитов гражданам, имеющим несколько займов. Вместе с тем одни эксперты финансового рынка говорят, что заимствования через МФО в большинстве случаев являются сравнительно дорогим и неэффективным источником. Другие, напротив, уверены, что кредит в МФО не всегда обходится дороже, чем в БВУ.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Рынок перекредитован

Выступая еще 14 мая на презентации нового законопроекта, направленного на создание нового Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков, заместитель председателя Национального банка РК Олег Смоляков отметил, что сегодня доля потребительских кредитов перевалила за 4 трлн тенге, что эквивалентно \$10 млрд. При этом каждый третий гражданин РК имеет кредит и должен банкам в среднем по 800–900 тысяч тенге, то есть около \$2,3 тыс.

Между тем, по данным ПКБ, только по итогам марта 2019 года совокупная ссудная задолженность по кредитам физических лиц составила 6,12 трлн тенге, увеличившись по сравнению с

предыдущим месяцем на 0,8%. При этом, по данным ПКБ, качество кредитов розничного портфеля продолжило улучшаться: так, доля NPL (по сумме) составила 13,4%, снизившись за месяц на 0,3 процентного пункта, а за I квартал снижение составило 0,8 процентного пункта. В то же время по заемщикам Индекс кредитного здоровья, рассчитываемый ПКБ, по итогам марта остался на уровне 66 пунктов. То есть доля «хороших» заемщиков находится на уровне 65,9%, доля находящихся в дефолте снизилась до 18,5%, а вот количество заемщиков, находящихся в сильной зависимости от рыночной конъюнктуры, напротив, выросло с 15,1% до 15,6%.

Стоит ли перекредитовывать займы?

На сегодняшний день у потенциального заемщика есть широкий спектр компаний, которые могут предложить ему тот или иной вид кредита. Все зависит от потребностей и запросов потребителя: на какой срок ему нужна та или иная сумма, по какой ставке брать заем и на каких условиях. А объявления об оперативных займах и комфортных условиях привлекают людей, которые все чаще предпочитают обращаться в микрофинансовые компании. Как правило, микрозаймы берутся на более короткий, чем у банков, срок, но различные жизненные ситуации порой вынуждают людей



Фото: Олег СПИВАК

оказываться в обстоятельствах, когда невозможно сразу погасить задолженность и приходится увеличивать срок кредита.

В чем же выгода получения займа или рефинансирования кредита в МФО?

Как отмечает в комментариях «Курсиву» генеральный директор МФО SOLVA Марат Бекжанов, все дело в сроках погашения займа. «Не факт, что кредит в МФО обойдется дороже, чем в банке. Необходимо посмотреть на график погашения займа. Если у клиента есть график погашения кредита у банка, он видит, сколько за 12 месяцев он переплатит этому банку в виде комиссий, процентов и прочего. При подаче заявки можно сразу ознакомиться с графиком, сравнить и выбрать приемлемый вариант», – считает Марат Бекжанов.

Есть, по его словам, и другой момент, на который заемщик должен обращать внимание. «У банков, как правило, существует мораторий на досрочное погашение кредита. То есть клиент должен внести в банк несколько ежемесячных платежей по графику, к примеру шесть, и только потом может досрочно закрыть заем полностью без каких-либо штрафов. У МФО, согласно законодательству, нет таких ограничений: клиент может погасить

микрокредит хоть на следующий день. При этом он выплатит МФО вознаграждение за фактическое количество дней, а не за определенный период. Нам запрещено взимать штрафы за досрочное погашение кредита. Очевидно, что, когда клиент обращается к нам за рефинансированием, он смотрит на ставку вознаграждения. Это не совсем правильно, так как методом расчета ГЭСВ у банка и МФО немного отличается. Правильно смотреть на фактическую сумму переплаты. Из практики, по сравнению со многими банками, наши условия по переплате получаются выгоднее для клиента», – подчеркнул г-н Бекжанов.

Оптимальный подход?

По информации главы Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана Ербола Омарханова, основными заемщиками МФО являются физические лица. При этом большая часть из них проживает в сельской местности – 66%. «Социальная направленность является базовой основой деятельности нашей ассоциации. МФО не работает в банковском поле. Мы выдаем займы сельчанам, женщинам-предпринимателям, неуклонно следуя социальной миссии микрофинансирования. Доля кредитов,

выданных женщинам, составляет 60%, мужчинам – 40%. Средний возраст заемщиков-женщин – 48 лет, мужчин – 43 года», – отмечает глава АМФОК.

С точки зрения заместителя директора группы суверенных рейтингов и макроэкономического анализа АКРА Жаннура Ашигали, «в большинстве случаев рефинансирование в МФО не является оптимальным решением для потребителя».

«Но в целом это очень короткие средства с высокими ставками к погашению, что обусловлено повышенным уровнем рисков. Однако могут возникать ситуации, когда такое решение может быть продиктовано потребностью в скором займствовании в связи с короткими кассовыми разрывами, когда альтернативные источники могут быть или недоступны, или нецелесообразны. Тем не менее в целом такой источник займствований является сравнительно дорогим и неэффективным в большинстве случаев. Поэтому, за исключением особых случаев, выгодность для потребителя обращения к такому роду рефинансирования и финансированию вообще крайне сомнительна», – отметил в комментариях «Курсиву» Жаннур Ашигали.

Эксперт уверен: в популярности займов в МФО играют роль такие

обстоятельства, как большая доступность в привлечении средств и небольшие пакеты документов, требуемые для получения займов.

Впрочем, Марат Бекжанов придерживается иной точки зрения, полагая, что относительно кредитования МФО действуют стереотипы. «Многие полагают, что если клиенту отказал банк, то он может обратиться в МФО и сразу получить кредит. Это не совсем так. Дело в том, что рынки БВУ и МФО разные. По данным ПКБ, около 91% от совокупного объема выданных кредитов приходится на долю БВУ, а доля МФО составляет сегодня порядка 1,2%, доля прочих игроков финрынка – примерно 7,3%. При этом у МФО уровень NPL (просрочка свыше 90 дней) составляет чуть более 4%. Это если говорить о потребительских и беззалоговых займах. По банкам эта цифра достигает 12%. Наглядно видно, что качество клиентов альтернативного кредитования намного выше, чем качество клиентов банков. Но вместе с тем компании небанковского сектора более охотно идут навстречу клиентам, потому что микрофинансовые организации более гибкие. Они могут обрабатывать те сегменты, которые БВУ не берут во внимание. Допустим, в банк пришел клиент без кредитной истории или у него испорчена кредитная история. Такому клиенту банк, скорее всего, откажет. МФО, обработав другие параметры по скоринговой системе, понимает возможности клиента и кредитует его», – говорит г-н Бекжанов.

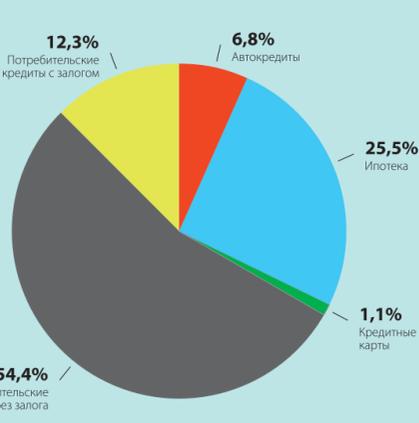
Согласно планам Нацбанка РК, в рамках нового законопроекта будет введена дифференцированная система регулирования небанковских кредитных организаций.

«Таким образом, любая деятельность по предоставлению займов гражданам Казахстана будет полностью под регулированием нового надзорного органа», – отмечает Олег Смоляков.

В Нацбанке уверены, что потребность в таком решении очевидна, так как на рынке потребительского кредитования существует немало системных проблем. В частности, чтобы не допустить неконтролируемого роста долговой нагрузки населения, требуется ввести соответствующие инструменты регулирования и надзора в отношении всех субъектов кредитования.

СТРУКТУРА ЗАДОЛЖЕННОСТИ

на 01.04.2019



Где отдохнуть летом детям?

С приходом каникул родителей начинает волновать вопрос, куда пристроить на лето чадо: чтобы ребенок был под присмотром, да еще и мог поправить здоровье и получить знания. Жителям Балхаша свои услуги предлагают 16 пришкольных лагерей и один загородный.

Виктория БУХАНЦЕВА

9-летний сын жительницы Балхаша Ангелины Волченковой с 1 класса отдыхает в пришкольном лагере. На летнюю смену, которая длится 10 дней, мальчика записывают уже третий год. В прошлом году Ангелина Волченкова заплатила за лагерь 8 тысяч тенге, а в этом сезон стоит уже 9 тысяч тенге.

«Цены поднимаются, но незначительно. Как нам объяснили, все зависит от питания, стоимости продуктов. Ребенку в лагере нравится, да и мне спокойно, что он чем-то занят, за ним следят», – рассказала Ангелина Волченкова.

1 июня в Балхаше откроют свои двери 16 пришкольных лагерей. За лето в них отдохнут около 3 тысяч детей с 1 по 6 классы. Стоимость путевки варьируется от 7 до 9 тысяч тенге за 10 дней. Она включает только затраты на питание. Арендаторы столовых устанавливают свои цены, поэтому они могут отличаться от цен в учебных заведениях.

Как нам рассказала предпринимательница Наталья Коваленко, арендующая столовую в одной из школ Балхаша, в этом году значительно выросли цены на продукты. Если в 2018 году в день на питание одного ребенка в пришкольном лагере уходило 750 тенге, то в этом цена поднялась уже до 900 тенге.

«Продукты значительно подорожали. Если раньше говяжья вырезка стоила 1600 тенге за килограмм, то сейчас уже 2200 тенге. Цены на молочные продукты поднялись примерно на 10%, подорожала и мука. 25-килограммовый мешок стоит 3600 тенге. Кроме того у нас затраты на аренду, электричество, зарплату работников. Поэтому приходится поднимать цены на питание», – поделилась с журналистами Наталья Коваленко.

В трехразовом меню утром детям предлагаются каши или запеканки, в обед – первое, второе и салат, а на полдник – выпечка с молоком или кефиром. Граммы рассчитываются строго по санитарно-эпидемиологическим правилам и нормам (СанПин). К примеру, котлета и салат должны весить по 80 граммов, а гарнир – 200 граммов.

Чтобы отдых пошел на пользу, в пришкольном лагере будут работать языковые школы, проходить различные мероприятия и конкурсы. В некоторых пришкольных лагерях в рамках проекта «Акватика» детей научат плаванью.

«Сначала будут проходить теоретические занятия, после с тре-



Фото: www.shutterstock.com/Olesia Bilkei

нерами по плаванию и сотрудниками ЧС будем выводить детей на озеро для практических занятий. Этот проект работает у нас уже второй год», – пояснила главный специалист отдела образования Балхаша Ольга Садвокасова.

Что касается загородного отдыха, то жители Балхаша могут отправить своих детей в лагерь «Жас-канат», который находится в урочище Бектау-ата в 70 километрах от города. Здесь стоимость двухнедельного пребывания ребенка составляет около 7 тысяч тенге. По данным балхашского отдела образования, в эту сумму входят затраты на приобретение постельного белья, покупку призов и подарков для мероприятий. Остальные расходы покрываются за счет местного бюджета.

«За лето в «Жас-канате» отдохнет около тысячи детей. В каждой смене будет по 250 детей, 22 из ко-

торых из малообеспеченных семей и сироты. Первый заезд ориентировочно состоится 12–13 июня. Всего будет четыре смены», – говорит Ольга Садвокасова.

В этом году из бюджета Балхаша на содержание загородного лагеря было выделено 63 млн тенге. Из них 22,5 млн тенге пойдут на пятиразовое питание отдыхающих. Меню составляют специалисты управления по охране общественного здоровья. Еще около 9 млн тенге были затрачены на ремонт корпусов. Дети проживают в домиках летнего типа по 12–14 человек по отрядам. Каждый корпус технически оснащен, санитарно-гигиенические удобства находятся на территории. Остальная сумма, около 31 млн тенге, предусмотрена на транспортные, коммунальные расходы и выплату заработной платы работникам лагеря.

Земля для каждого?

< стр. 1

После чего одна из сторон обращается в банк, вкладывает инвестиции либо берет кредит, тем самым получая положительное решение и гарантии. Документ идет в «зачет» во время конкурсных процедур. И опять получается обман того же государства», – считает Торебек Идрисов. Сам же он намерен до конца бороться за свое законное участие в конкурсе.

Кто даст гарантии?

В управлении земельных отношений по Карагандинской области на вопрос «Курсива» пояснили, что банковские гарантии являются обязательным пунктом Правил.

«Организацию и проведение конкурсов проводят местные исполнительные органы. Есть соответствующие правила процедуры участия, и предприниматели обязаны их соблюдать», – сказала специалист управления земельных отношений Акмарал Мукашева.

В свою очередь руководитель отдела по защите прав предпринимателей и снижению административных барьеров РПП «Атамекен» Азамат Даненбаев отмечает, что утвержденные правила проведения конкурсов по предоставлению аренды земли сельскохозяйственного значения одновременно и упростили процедуру участия, и поставили новые барьеры.

Он также подтвердил «Курсиву» факт отказа БВУ в приеме заявлений от фермеров.



Азамат ДАНЕНБАЕВ, руководитель отдела по защите прав предпринимателей и снижению административных барьеров РПП «Атамекен»: «Карагандинские правозащитники обратились в Минсельхоз с просьбой пересмотреть данный пункт, тормозящий весь процесс конкурса распределения земли для сельскохозяйственных угодий. Надеемся, что проблема найдет свое решение».

«Основной проблемой для БВУ стали риски, которые они не имеют возможности просчитать, так как земельного участка у предпринимателя еще нет, соответственно, его нельзя принять в виде залогового имущества. Специалисты БВУ на наши претензии отвечают, что даже не имеют понятия, как должно выглядеть данное письменное обязательство», – отмечает Азамат Даненбаев.

По словам юриста, фермеры готовы вкладывать деньги в использование земли, однако и в этом случае им необходимо предоставить банковские гарантии для дальнейшего участия в конкурсе.

Пока ведомство никак не откликнулось на письмо юристов региональной палаты предпринимателей. А жалобы от фермеров продолжают поступать не только в РПП, но и в местные исполнительные органы.