



СИТУАЦИЯ:

ЗАЧЕМ АКИМАМ ПЛАНШЕТЫ
SAMSUNG?

стр. 2

ТЕМА НОМЕРА:

РЫНОК ЧЕРНОЙ ИКРЫ
ОХВАТИЛ НИСХОДЯЩИЙ
ТРЕНД

стр. 3

ТЕМА НОМЕРА:

ИПОТЕКА В ДРАЙВЕ

стр. 3

ОБЩЕСТВО:

СЧАСТЬЕ ХУДОЖНИКА
НА ЗАИМКЕ

стр. 4

Бриф-новости

Миллиарды на зарплаты

На повышение зарплаты гражданских служащих выделено 144 млрд тенге, передает kursiv.kz со ссылкой на Министерство труда и социальной защиты населения.

«Повышение заработной платы коснулось рабочих с первого по восьмой разряды, работников вспомогательного (технического), административного и основного персонала, а также некоторых работников управленческого персонала. Зарботные платы данных работников повышены дифференцированно, в зависимости от стажа работы», – говорится в информации ведомства.

К примеру, заработная плата социального работника высшей категории с высшим образованием и стажем работы два года до 1 июня равнялась 81 830 тенге. С 1 июня 2019 года – 98 961 тенге. Таким образом, рост в заработной плате составил 17 130 тенге, или 21%.

Зарботная плата воспитателя со средним специальным образованием без категории со стажем работы пять лет до 1 июня 2019 года равнялась 58 984 тенге, а с 1 июня – 76 114 тенге. Рост в заработной плате – 17 130 тенге, или 29%.

Вернули положенное

В ВКО 6,5 тыс. педагогам не выплачивалась доплата за работу с детьми с особыми потребностями. Об этом заявили в пресс-службе прокуратуры ВКО.

«40%-ную надбавку к базовому окладу учителя не получали на протяжении двух лет. Всего задолженность за 2017–2018 годы превысила 87 млн тенге. По акту надзора на сегодняшний день работникам уже выплачено свыше 14 млн тенге», – сообщили в пресс-службе ведомства.

Взятка бензином

В суде №2 Усть-Каменогорска вынесли приговор руководителю городской территориальной инспекции в агропромышленном комплексе Кайрату Ишкибаеву и главному специалисту ведомства Жалыну Туякбаеву.

Согласно информации из приговора суда, взятки Кайрат Ишкибаев и Жалын Туякбаев брали за выписку фитосанитарных сертификатов, актов карантинного фитосанитарного контроля. Размер денежных вознаграждений от торговых фирм, экспортирующих овощи, семена в Россию, КНР, Кыргызстан, правонарушители устанавливали небольшой – от 5 до 20 тыс. тенге. В одном из случаев Ишкибаев запросил в качестве вознаграждения 200 литров бензина. Следователями установлено более 10 коррупционных эпизодов.

Общая сумма вознаграждения, полученного Кайратом Ишкибаевым, составила 111 тыс. тенге, Жалыном Туякбаевым – 23 тыс. тенге. По процессуальному соглашению, экс-руководитель территориальной инспекции оштрафован на сумму 3,9 млн тенге, главный специалист обязан выплатить в бюджет штраф – 805 тыс. тенге.

Зачем Казахстану новое министерство?

В Казахстане будет создано новое министерство торговли и интеграции. По словам министра финансов Алихана Смаилова, страна должна усилить политику продвижения казахстанских товаров на зарубежные рынки. Он напомнил, что новому министерству торговли и интеграции перейдет часть функций Министерства национальной экономики в области внутренней и внешней торговли, продвижения торговли, а также функции Комитета по регулированию от Министерства индустрии и инфраструктурного развития, из Министерства иностранных дел передается функция по координации продвижения экспорта.

Антидот от кибермошенничества

Восточноказахстанцы теряют сбережения из-за атак онлайн-преступников

В ВКО растет статистика интернет-мошенничества и нарушений в сфере информационной безопасности. Полицейские призывают граждан быть более бдительными, а эксперты считают необходимым разработать единую концепцию защиты инфоресурсов. Какие схемы используют мошенники для хищения средств в онлайн-режиме, выяснял «Курсив».

Ирина ОСИПОВА

Виртуальное воровство

Согласно информации Комитета по правовой статистике и спецучетам Генпрокуратуры РК, за 2018 год в правоохранительных органах ВКО в производстве находилось 76 уголовных дел, связанных с интернет-мошенничеством. Плюс полицейскими рассмотрено шесть фактов мошенничества с использованием платежных карт.

С начала 2019 года количество уголовных дел, связанных с воровством в режиме онлайн, уже составляет 59 случаев.



По данным специалиста пресс-службы департамента полиции по ВКО Айгерим Нургазиной, в настоящее время на рассмотре-

нии находятся 23 заявления по фактам мошенничества, связанным с противозаконным переводом денег с банковских карт.

По словам Айгерим Нургазиной, большинство дел имеют один сценарий. Гражданин размещает на сайте объявление о

продаже каких-то личных вещей. Потенциальный покупатель – мошенник по телефону сообщает, что готов купить товар и, дабы перечислить задаток на банковскую карту, нужно продиктовать ее номер, а затем SMS-код для подтверждения перевода. Получая таким образом личную информацию, преступник перекидывает деньги с карточного счета потерпевшего на свой личный.

Еще один вариант обмана – оформление злоумышленниками онлайн-кредитов по чужому удостоверению личности. В прошлом году было два таких ярких дела. В городе Аягоз молодая женщина оформила 10 онлайн-займов в микрокредитных организациях на общую сумму свыше 600 тыс. тенге. Чтобы проверить аферу, мошенница сфотографировала удостоверение личности и данные банковской карты своей знакомой, а затем воспользовалась этой информацией.

Аналогичный случай произошел в Курчумском районе. 28-летняя женщина оформила на нескольких сельчан онлайн-кредиты на 450 тыс. тенге. Этот факт стал поводом для возбуждения уголовного дела.

стр. 2 >

Цугцванг для фармацевтики

Почему медицинские реформы ухудшают положение пациентов и фармбизнеса в ВКО?

Новшества в сфере обеспечения лекарственными препаратами вызвали многочисленные жалобы от населения и фармацевтов Восточного Казахстана. Приказы Минздрава о безрецептурном отпуске многих видов лекарств на местах привели к очередям в поликлиниках и убыткам аптек.

Ирина ОСИПОВА

Только через доктора

Напомним, в середине апреля текущего года Минздрав внес изменения в Правила выписывания, учета и хранения рецептов. Новый документ вызвал ажиотаж именно сейчас потому, что вступил в действие в июне. Новшество заключается в том, что более 80% препаратов, зарегистрированных в Казахстане, провизоры теперь могут продавать только при предъявлении рецептурного листа от врача. Аптеки должны взять на себя обязательства по учету и хранению всех рецептов в течение трех лет. И проблема для них заключается не только в возможном сокращении продаж. Для выполнения всех новых требований необходимо в каждой аптеке нанять отдельного человека и выделять помещение под хранение бумаг. А если при проверке обнаружится нарушение, провизор и владелец аптеки накажут деньгами – штраф от 70 до 200 МРП (от 176 до 505 тыс. тенге).



Согласно новым приказам Минздрава, большинство лекарств для хроников теперь невозможно будет купить без рецепта.

Фармацевтические компании Восточного Казахстана нововведения категорически не устраивают. Владельцы аптек обратились с жалобой в общественный совет области и в региональную национальную Палату предпринимателей «Атамекен».

«В начале июня к нам поступили обращения от 46 индивидуальных предпринимателей, владельцев аптек из

Шемонаихи, Риддера, Алтая, Усть-Каменогорска, Семей, Тарбагатайского района. Все заявления мы сразу же передали в наш центральный аппарат. Там вопрос будет рассматриваться комплексно», – прокомментировали в пресс-службе нацпалаты «Атамекен» по ВКО.

Жалобы на новый приказ поступают со всей страны. В реестре электронных обращений на

сайте «Атамекен» зарегистрированы обращения по этой теме от пяти крупных республиканских ассоциаций, связанных с фармацевтичностью.

«Всего две недели действует новый приказ, а он уже вызвал такой ажиотаж. Некоторые препараты на свой страх и риск мы пока продаем без рецептов. Иначе мы понесем убытки, потому что большая часть покупателей

приобретает лекарства самостоятельно, без назначения врача. Например, пожилые люди с высоким давлением или пациенты с болезнями щитовидной железы, они ведь годами пьют одни и те же таблетки», – рассказала провизор одной из аптек Усть-Каменогорска.

Не бесплатно, хотя бы за деньги

Реформаторские идеи в системе обеспечения лекарствами фармацевты сравнивают с шахматным термином цугцванг, когда любой следующий ход только усугубляет положение. В данном случае это актуально не только для фармбизнеса, но и для так называемых «коммерческих» потребителей группы лекарств, которые должны выдаваться бесплатно.

«У моей мамы 13 лет назад случился инсульт, она имеет право на получение бесплатных препаратов. Но все эти годы выкупаем лекарства в аптеке за свой счет. Я готова каждый месяц тратить на это деньги, лишь бы моя больная мама не стояла в очередях к участковому врачу. Да она просто не выдержит. Теперь, получается, нас лишили возможности даже за деньги приобретать таблетки. Понимаю заботу врачей, которые запрещают использовать без рецептов антибиотики, но ведь хроническим больным эти реформы делают только хуже», – говорит жительница Усть-Каменогорска Юлия Иванченко.

стр. 4 >

СИТУАЦИЯ

Купили, чтобы отдать

Зачем акимам планшеты Samsung?

«Курсив» провел анализ объявлений о госзакупках, опубликованных учреждениями ВКО, и выяснил, какие гаджеты, по какой цене и для чего приобретаются за счет бюджета.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Лот под копируку

Объявления о закупке планшетов Samsung Galaxy Tab Active 2 опубликовали в этом году сразу несколько акиматов ВКО. В их числе администрации города Курчатова, сельских округов и поселков Абайского и Жарминского районов.

Акимат Курчатова разместил лот о приобретении пяти самсунгов плановой стоимостью 1,6 млн тенге (330 тыс. – шт.). Но выигравший конкурс поставщик (ИП «Balusa and K») снизил эту сумму до 725 тыс. тенге, предложив планшеты по 145 тыс. тенге (все суммы указаны без учета НДС).

«Курсив» обратился к властям моногорода с просьбой объяснить, зачем чиновники приобрели гаджеты и как их планируют использовать. Заместитель акима Курчатова **Нурбек Кошкарбаев** рассказал, что планшеты были закуплены для полицейских по просьбе руководства областного департамента полиции в рамках программы цифровизации Казахстана и антикоррупционных мероприятий. По его словам, гаджеты нужны стражам правопорядка для составления электронных протоколов.

Аналогичный ответ дал и аким Караульского сельского округа Абайского района **Мейржан Смагулов**. В Карауле тоже купили пять самсунгов для полицейских за 750 тыс. тенге (150 тыс. – шт.). Плановая стоимость лота – 850 тыс. тенге.

Но новое оборудование для стражей правопорядка покупают не только акиматы, но и непосредственно департамент полиции ВКО и его местные структурные подразделения. В Риддере взяли четыре Samsung Galaxy Tab Active 2 по 152 тыс. тенге каждый. Пять планшетов



Фото: www.shutterstock.com/Bodnar Taras

Анализ лотов из других областей Казахстана выявил факты приобретения государственными учреждениями айфонов Apple и других элитных смартфонов. Так, в региональной службе коммуникаций управления внутренней политики Акмолинской области купили айфон за 363 тыс. тенге и 12 сотовых телефонов почти по 70 тыс. тенге. А в Центре анализа и прогнозирования Алматинской области хотят взять пять смартфонов по 156 тыс. тенге за штуку.

этой же модели приобрели в Аягозе, но уже по 255 тыс. тенге за штуку. А вот областное ведомство закупило у ТОО «NSC» 55 планшетов за 7,6 млн тенге, то есть каждый обошелся в 138 тыс.

Все акиматы и отделы указывали в конкурсной документации, что хотят приобрести именно Samsung Galaxy Tab Active 2. Только в технической спецификации, заявленной департаментом, не была прописана определенная торговая марка. Впрочем, по заявленным параметрам в интернет-магазине удалось подобрать только самсунг одной модели.

Главное, выгодно продать

Разбег цен на планшеты более чем в 100 тыс. тенге можно было бы объяснить характеристиками

приобретаемых моделей, но в большинстве случаев документы технической спецификации словно написаны под копируку.

Сравнив требования, которые выдвигали в акимате Караула, с запросом отдела полиции Аягозского района, можно увидеть, что они совпадают на 99,9%. Единственное отличие – срок гарантии. В первом случае заказчик просит год, во втором – три года.

Судя по данным портала госзакупок, планшеты за 255 тыс. тенге в Аягоз поставляла компания Constant. Форма собственности фирмы не указана даже в заключенном договоре, размещенном на сайте, в отличие от контактного номера телефона. «Курсив» позвонил в данную организацию с просьбой прокомментировать стоимость оборудования.

Представитель поставщика пояснил, что в случае с Аягозом Constant просто выставил выгодную для себя цену и выиграл конкурс, заявив из всех четырех участников самую низкую стоимость. В фирме также заметили, что после того, как для полицейских стали закупать Samsung Galaxy Tab Active 2, вслед за спросом повысилась и цена на данную модель до 210–220 тыс. Но на «Яндекс маркете» 14 июня стоимость планшета начиналась со 176 тыс. тенге.

О том, что полицейским области будут приобретать планшеты, еще в конце 2018 года на одной из отчетных встреч с населением заявил начальник департамента полиции ВКО, генерал-майор **Жанарбек Бактыбаев**. По его словам, составление электронного протокола заметно экономит время: вся процедура вместе с распечаткой квитанции на оплату штрафа занимает 3–5 минут, тогда как при работе по старинке полицейские тратят до четверти часа.

Тогда же генерал-майор рассказал, что «подключить» разом

всех полицейских к цифровым технологиям не удастся, так как для приобретения оборудования необходимо около 3 млрд тенге. Поэтому переход в электронный формат работы растянется на 2–3 года.

Судя по лотам на сайте госзакупок, процесс цифровизации полицейской службы пока наиболее активно идет на западе и юге Казахстана. Департамент полиции Шымкента приобрел 1402 планшета за 231,5 млн тенге (стоимость единицы – 165,1 тыс. тенге). Аналогичное ведомство Туркестанской области закупает 425 гаджетов по 154 тыс. тенге каждый. Еще один крупный лот о покупке 248 электронных устройств по 159,9 тыс. тенге объявили в ЗКО. Во всех случаях запрашивается товар с характеристиками, по которым в онлайн-магазинах предлагают Samsung Galaxy Tab Active 2.

Дареному гаджету...

На портале goszakup.gov.kz можно найти и объявления о закупке госучреждениями смартфонов. 13 лотов на приобретение

более 20 умных сотовых телефонов с начала 2019 года разместило управление по развитию языков ВКО. Стоимость мобильных устройств – от 13 до 80 тыс. тенге. В конкурсной документации указаны конкретные модели определенных производителей – Samsung, BQ.

Судя по заявленному характеристикам, самые дорогие смартфоны будут иметь сканер отпечатков пальцев, всевозможные датчики и камеру с 24 МРПХ. В управлении «Курсив» заверили, что приобретают гаджеты не для работы госслужащих, а в качестве подарков для победителей различных конкурсов на знание языков. При этом разбег цен и разный функционал выбранных моделей объясняют тем, что есть градация призов по занятым участниками местам.

То же целевое назначение указали и в Восточно-Казахстанском региональном научно-практическом центре «Дарын», разместившем на сайте объявления о закупке 25 ноутбуков, 151 планшета и 30 сотовых телефонов. На их приобретение было выделено около 10 млн тенге. Анализ итогов по разыгранным лотам показал, что закупаются бюджетные модели. Так, стоимость одного планшета составила 16,4 тыс. тенге. В других регионах Казахстана так же стараются взять на призы недорогие мобильные устройства. Цена сотовых телефонов, к примеру, стартует от 3,4 тыс. тенге.

Крупные лоты о приобретении более 750 мобильных и ноутбуков на общую сумму, превышающую 173 млн тенге, разместило управление координации занятости и социальных программ ВКО. Как проинформировали «Курсив» в данном ведомстве, все электронные устройства предназначены для людей с ограниченными возможностями. В ВКО их зарегистрировано 56 тыс. человек.

В управлении отмечают, что компенсаторные средства, к которым относятся и электронные устройства, ежегодно приобретаются за счет бюджета. Общий объем финансирования этого года – 629 млн тенге.

Антидот от кибермошенничества

< стр. 1

Полицейские призывают граждан быть более бдительными, никому не сообщать информацию о номерах банковских карт, ПИН-кодах, паролях интернет-банкинга, SW-кодах, данных из SMS-сообщений для подтверждения платежа. Также стражи порядка не советуют пользоваться какими-либо сервисами по онлайн-покупке товаров или услуг, когда смартфон подключен к общественному Wi-Fi.

Взломать и проникнуть

Если в таких правонарушениях, как интернет-мошенничество присутствует человеческий фактор, когда именно потерпевший отдает личную информацию, то при кибер-атаках уязвимость – вопрос технических.

По данным Комитета по правовой статистике и спецучетам Генпрокуратуры РК, в 2018 году в ВКО рассматривалось 17 уголовных дел в сфере информатизации и связи. Из них семь правонарушений относились к неправомерному доступу в информационные системы. Два уголовных дела заведено за незаконное уничтожение или модификацию информации, еще два – за создание и распространение компьютерных вирусов. В этом году полицейскими

ми заведено пять уголовных дел на киберпреступников.

«Есть еще много способов воровства информации о номерах банковских карт, телефонах их владельцев. Например, сейчас очень популярна схема «считывания» данных с так называемых фишинговых сайтов. На таких поддельных интернет-страницах людям предлагают, например, пройти опрос и получить за это 100–150 тыс. тенге. Чтобы перевести деньги, нужно ввести данные банковской карты. Потом фишеры (люди, которые считывают информацию с таких сайтов) могут перепродать ее мошенникам, и те будут списывать деньги с карты. Такую страничку создать очень легко, поэтому такой вид мошенничества популярен», – рассказывают эксперты компании ТОО «Enigma». Фирма занимается информбезопасностью, мониторингом соцсетей и выявлением уязвимостей в информационных системах.

Специалисты по кибербезопасности считают, что покупки на просторах интернета можно совершать только на проверенных платформах, через надежные платежные системы, такие как PayPal, Yandex, Qiwi. Чтобы не попадаться на уловки фишеров, нужно регулярно обновлять браузер и антивирусные программы. А на любые



Фото: www.shutterstock.com/Den Rise

звонки с просьбой предоставить коды, пусть даже из банков или каких-либо учреждений, необходимо отвечать отказом.

Нужны специалисты

По мнению директора департамента информационных технологий Восточно-Казахстанского государственного технического университета имени Д. Серикбаева **Нatalьи Денисо-**

вой, проблема информационной безопасности очень остро стоит как в университетах в частности, так и в стране в целом. Кибермошенничество сегодня очень бурно развивается в связи с тем, что отследить конечного пользователя сложно. И речь идет не только о личной информации, но и о базах данных государственных, финансовых учреждений, все они требуют защиты от кибератак.

«На государственном уровне необходимо разработать единую концепцию защиты ресурсов, все алгоритмы должны быть продуманы на уровне законов. Параллельно с нормотворческими инициативами нужно готовить специалистов по защите данных. Когда была принята программа «Цифровой Казахстан», Министерство образования и науки в три раза увеличило количество

грантов по IT-направлениям. По каждой специальности число бесплатных мест возросло с 500 до 1,5 тыс.», – рассказывает Наталья Денисова.

В этом году вуз делает первый выпуск магистрантов, специалистов по криптографии. Всего 12 человек, они будут работать в Комитете национальной безопасности. Образовательная программа для них составлялась специально с учетом требований правоохранительных органов.

Вопрос несанкционированного доступа к базам данных настолько актуален для вуза, что недавно здесь был открыт специальный сектор информационной безопасности. Его руководитель **Александр Оспанов** считает, что самое слабое звено в кибербезопасности – это люди. За любой технической, программной уязвимостью стоит человеческий фактор. Например, в банковской сфере ошибки типичны, потому что из-за дефицита кадров многие информационные концепции прописываются по шаблону. По этой же причине в Восточном Казахстане очень мало компаний, которые оказывают услуги по пентестингу (выявлению уязвимых мест в информационных системах). В то же время желающих заказать такие услуги становится все больше.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ ВОСТОК

Газета издается с 23 августа 2018 г.
Собственник: ТОО «Altesco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВВ3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тай», 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

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор проекта
«Курсив-Регионы»
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Редакция:
Екатерина ГУЛЯЕВА
Ирина ОСИПОВА
Оксана СОСНОВСКАЯ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ
Вера АН

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Виктория КИМ

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
rgimadinnov@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

Зам. главного редактора
в Усть-Каменогорске:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

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 РПМК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 1000 экз.

Рынок черной икры охватил нисходящий тренд

THE WALL STREET JOURNAL

Крупнейшим в мире производителем черной икры стал Китай, что способствует снижению на мировом рынке цен на этот продукт.

LUCY CRAYMER, THE WALL STREET JOURNAL

Стоимость осетровой икры начала снижаться после того, как за производство этого продукта взялись в Китае. Некогда практически недоступный для широких масс деликатес сегодня заполнил мировой рынок.

Из-за чрезмерной рыбной ловли и браконьерства мелководная солоноватая икра самок диких осетровых рыб когда-то была под угрозой исчезновения. В итоге с 1998 года вся торговля натуральной икрой находится под жестким международным контролем.

В наши дни большая часть икры заготавливается в аквакультуре, а осетровые выращиваются искусственно в реках, озерах и резервуарах по всему миру. Бум рыбной промышленности в ряде регионов мира произошел благодаря высокому спросу на черную икру, которая, как правило, используется в небольших количествах, например, для украшения пасты и для закусок. В последние годы крупнейшим производителем икры стал Китай, что привело к снижению мировых цен на этот продукт.

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, в ноябре прошлого года импортная икра в США в среднем продавалась по цене \$276,24 за килограмм, что на 13% меньше, чем в 2017 году. Всего с 2012 года цены снизились вдвое.

При этом в 2018 году США импортировали икру на сумму \$17,8 млн, тогда как в 2014 году объем импорта составил всего \$7,6 млн. По данным американского Бюро переписи, почти половина импортированной в 2018 году в США икры была привезена из Китая.

Согласно статистике по торговым сделкам Конвенции по международной торговле видами

дикой флоры и фауны, находящимися под угрозой исчезновения, экспорт китайской икры в период с 2012 по 2017 годы вырос до 136 метрических тонн. Этого достаточно, чтобы полностью заполнить 3,5 грузовых контейнера.

Местные рыбные хозяйства способны производить огромное количество икры по относительно невысокой цене, что позволяет им продавать свою продукцию по цене ниже, чем кто-либо еще.

«Китай обладает огромным влиянием на рынке», – говорит Дэйл Шерроу, вице-президент компании Seattle Caviar, занимающейся продажей трюфелей, фуа-гра и черной икры из Бельгии, Финляндии, Израиля, Италии, Уругвая и США.

По словам г-на Шерроу, один из американских производителей недавно был вынужден снизить цены на этот год на 25%, что напрямую связано с влиянием на индустрию со стороны китайской икры. «Это настоящая схватка», – говорит он о зарождающейся ценовой войне.

Другое рыбное хозяйство Marshallberg Farm в Северной Каролине, занимающееся выращиванием русского осетра, на пике мощности может произво-



Осетровая ферма Sichuan Runzhao Fisheries в Чэнду (Китай), 2017 год.

дить от пяти до шести метрических тонн икры в год. По данным семьи Лианн Уон, управляющей этим бизнесом, из-за импорта дешевой китайской икры в период с 2015 по 2017 год продажи упали вдвое.

«Мы просто не в состоянии конкурировать с ними», – признается г-жа Уон. Для американских производителей труда рабочих обходится дороже, кроме того, в США действуют строгие ограничения на использование консервантов, которые способны увеличить срок годности икры.

В сентябре 2018 года США ввели на китайскую икру 10%-ный налог. Это было сделано в рамках пакета новых тарифов на импортируемые из Китая (второй экономики мира) товары на сумму \$200 млрд. Если Вашингтон и Пекин не достигнут торгового соглашения, тариф на икру может быть увеличен до 25%.

Для многих поставщиков икры введенные США тарифы стали хорошей новостью. По словам Ричарда Холла, отвечающего за икорное направление бизнеса компании Browne Trading в Портленде, штат Мэйн, эти тарифы помогли американской и европейской икре стать более конкурентоспособной в ценовом отношении.

При этом производство икры в Китае растет на фоне превышения предложения над спросом.

По словам Романа Шетти, менеджера по экспорту итальянского производителя Agroittica Lombarda SpA, некоторые традиционные каналы сбыта икры, например салоны самолетов первого класса и отели класса «люкс», уже не покупают икры столько, сколько брали раньше.

И хотя, согласно данным Всемирного общества охраны осетровых, общее количество выращенной на фермах икры все еще намного меньше того объема сырья, который добывался путем рыбной ловли в 1980-е годы, в ближайшие два года представители индустрии ожидают на мировом рынке серьезные проблемы с перепроизводством.

Одна из причин этого заключается в том, что для созревания осетра и получения икры требуется время. Необходимо минимум пять лет, чтобы потомство рыбы достигло половозрелого возраста и смогло метать икру, что означает, что в 2019 году производство было основано на данных по спросу, спрогнозированным несколько лет назад. При этом в искусственных условиях

взрослая самка осетра в среднем может произвести до 40 фунтов икры.

В Китае на рынке черной икры доминирует компания Kaluga Queen, производящая до трети мирового объема икры. Осетровых эта компания выращивает на озере Цяньдаоху в китайской провинции Чжэцзян, наращивая при этом уровень производства на 20–30% в год. По словам Ся Юнтао, заместителя генерального директора Kaluga Queen, компания рассчитывает сохранить такие темпы роста в течение последующих пяти лет.

По данным г-на Юнтао, для созревания рыбы требуется не менее семи лет, а полученная икра экспортируется в США, Европейский союз, а также в Японию, Россию и Объединенные Арабские Эмираты.

«На мировом рынке качество нашей продукции хорошо известно», – говорит он, отмечая, что икру Kaluga Queen подают во многих престижных ресторанах Парижа. Также ее закупает немецкая авиакомпания Deutsche Lufthansa AG.

Для американских производителей единственный способ оставаться конкурентоспособными – это попытаться сделать свою икру отличающейся по цене и вкусу. По словам Али Болурчи, вице-президента компании Tsar Nicoulai Caviar, занимающейся выращиванием осетровых в резервуарах в Уилтоне, штат Калифорния, в верхнем ценовом сегменте рынка, где банка икры продается по \$400 за унцию, розничные цены более стабильные.

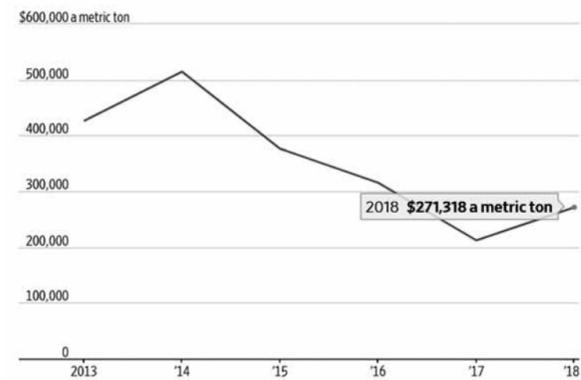
При этом на маркировку икры как «выращенной в Калифорнии» покупатели реагируют весьма положительно, и сегодня компания производит икру в различных ценовых сегментах.

«За пределами ресторанный мир в отношении продуктов питания премиум-класса из Китая все еще существует определенное предубеждение», – отмечает г-н Болурчи.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Цены на икру падают

Появление на мировом рынке китайской икры привело к снижению средней цены на этот продукт.



Данные основаны на стоимости импорта и могут включать более дешевые виды икры; данные за 2018 указаны по ноябрь. Источники: Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН.

Ипотека в драйве

По данным ПКБ, объем ипотечных кредитов вырос на 28%

По итогам апреля 2019 года совокупная ссудная задолженность по кредитам физических лиц составила 6,2 трлн тенге, увеличившись с начала года на 2,8%. Одновременно с этим растет и количество выдаваемых кредитов – 12,17 тыс. единиц.

Алем МАКСУДОВ

По данным финрегулятора, объем кредитования банками экономики на конец апреля 2019 года составил 12 566,7 млрд тенге (рост за месяц на 0,7%). Объем кредитов юридическим лицам уменьшился на 0,1%, до 7 029,5 млрд тенге, а вот объем займов физическим лицам, напротив, вырос на 1,9%, до 5 537,2 млрд тенге.

Рост ипотечных кредитов

В то же время «Первое кредитное бюро» (ПКБ) сообщает, что двигателем рынка по объемам выдач в апреле были потребительские кредиты без залога и ипотечные кредиты. Прирост объемов по экспресс-кредитам составил порядка 19%, а ипотека прибавила целых 28%.

«В последние несколько лет условия по ипотечному кредитованию стали достаточно лояльными. Во-первых, у нас действуют государственные программы, работают социальные программы, которые поддерживают ипотечный рынок. Есть АО «Жилстройсбербанк», которое дает ипотеку под 7%, где после прохождения определенного периода можно снизить ставку

до 5%. То есть это очень хорошие условия. Сейчас, например, Жилстройсбербанк выдает порядка 70% ипотеки в Казахстане. Люди доверяют этому банку, копят деньги и получают ипотечные кредиты. Во-вторых, тенговые кредиты очень выгодны для казахстанцев, поэтому люди, даже если имеют возможность купить квартиру, предпочитают взять длинную тенговую ипотеку и выплачивать ее по графику», – отметила в комментариях «Курсиву» исполнительный директор ПКБ Асем Нурғалиева.

С учетом всего этого, по ее мнению, ипотечные объемы по рынку очень сильно возросли. А поскольку средний чек по таким кредитам очень высокий, то соответственно растет и доля выдачи по ипотечному кредитованию.

Рост росту – рознь

Что касается розничного кредитования, то и здесь наблюдается рост, но лишь в некоторых сегментах финансового рынка. В структуре портфеля вновь выросла доля потребительских беззалоговых кредитов (до 54,4%), а доля потребительских залоговых кредитов, потеряв 0,5%, опустилась до 11,8%.

Согласно недавним проведенным исследованиям ПКБ по закредитованности рынка, в основном прирастает сегмент до 150 тыс. тенге.

«Как правило, это доли посткредитов, товарных кредитов и рассрочки. Сейчас люди предпочитают взять тенговую рассрочку на что-то, товары в кредит, нежели выплачивать всю сумму сразу, поэтому в портфеле финансовых организаций выдача прирастает. Как правило, это короткие кредиты сроком до одного года. И

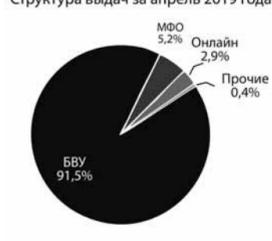
учитывая, что займы небольшие, то эти кредиты хорошо возвращаются. В этот сегмент идет очень много БВУ и соответственно на фоне этого наблюдается и улучшение качества самого розничного портфеля», – говорит Асем Нурғалиева.

По данным ПКБ, в апреле месячные объемы выдач физлицам сильно выросли и впервые перевалили за 300 млрд тенге, при этом количество кредитов не показало заметного изменения. Средний чек выдач в мае, соответственно, подскочил и превысил уровень 500 тыс. тенге.

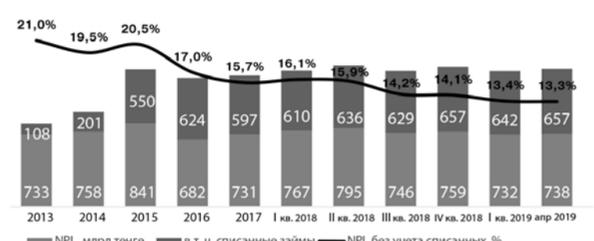
Однако на начало мая задолженность по кредитам физических лиц достигла 6,2 трлн тенге, увеличившись по сравнению с предыдущим месяцем на 1,4%. Средняя задолженность на одного заемщика по итогам апреля 2019 года составила 914 тыс. тенге. По данным ПКБ, эта сумма по сравнению с данными за март увеличилась на 13 тыс. тенге. Относительно начала этого года указанный показатель вырос на 1,1%. Таким образом, на начало мая средняя задолженность на одного заемщика достигла 914 тыс. тенге.

Вместе с тем средний размер кредита в апреле составил 510 тыс. тенге. Отношение количества займов к числу заемщиков

Структура выдач за апрель 2019 года



Динамика NPL



Ссудная задолженность по рынку розничного кредитования



за месяц также выросло с 1,77 до 1,79.

Индекс кредитного здоровья (ИКЗ – процент заемщиков с действующими кредитными обязательствами с вероятностью дефолта 10% и ниже) по итогам апреля составил 66 пунктов, это значит, что доля «хороших» заемщиков достигла 66%. Но и доля находящихся в дефолте выросла в апреле с 18,5% до 19,1%. В то же время, как сообщает ПКБ, количество заемщиков, находящихся в сильной зависимости от рыночной конъюнктуры, уменьшилось с 15,6 до 14,9%.

Между тем уровень NPL (без учета списанных за баланс кредитов) в совокупной сумме ссудной задолженности составил 13,3%, уменьшившись за месяц на 0,1%,

а относительно начала года снижение достигло 0,8%.

В сегменте розничного кредитования по доле NPL Восточный Казахстан занимает седьмую строчку – 10,4%. В лидерах по невозврату займов более 90 дней оказались южные регионы Казахстана: Алматы – 22,8%; Жамбылская область – 22,3%; Алматинская область – 16; Шымкент – 15,6%. Меньше всего доля NPL в Атырауской и Мангистауской областях – 7,4% и 7% соответственно.

В целом, по данным ПКБ, в структуре выдач доля беззалоговых потребительских кредитов составила около 64%, ипотеки 22%, а в портфеле – 54,7% и 25,6% соответственно. Ситуацию в автокредитовании аналитики ПКБ характеризуют как стагнацию.

Доля автокредитов в выдачах 5%, а в портфеле – 6,8%. Сектор кредитования юридических лиц стабилен. Портфель бизнес-кредитования практически не изменился в апреле (–0,1%), оставшись на уровне 16,4 трлн тенге. Около 91,5% от совокупного объема выданных кредитов пришлось на БВУ, доля МФО составила 1,2%, доля прочих подросла до 7,3%.

Кто в лидерах?

Анализируя, кто более всех оказался активен на кредитном рынке, эксперты ПКБ отмечают, что в апреле доля БВУ в общих объемах не сильно поменялась (91,5%), доля МФО составила 1,2%, а вот компании онлайн-кредитования в апреле, несмотря на рост объемов, потеряли свою долю, которая откатилась к 2,9%.

«Стоит отметить, что весенний период сам по себе является активным бизнес-сезоном. В этот период очень сильно активизируются банки, а доля всех остальных небанковских кредитов автоматически сокращается. Но при этом доля онлайн-кредитов действительно очень маленькая. Все-таки существует некоторая неопределенность на рынке, это то, что касается финансирования и онлайн-кредитования в части регуляции. В результате все это в целом отражается на сдержанности бизнеса по выдаче займов онлайн. Но можно предположить, что с принятием нового закона об МФО будет правильное понимание движения рынка. Когда станет понятно, куда он будет идти, то, скорее всего, инвесторы, возможно, возобновят свою кредитную активность. Но также не исключено, что она останется на том же уровне, который наблюдается сейчас», – отмечает Асем Нурғалиева.

ОБЩЕСТВО

Счастье художника на заимке

Легко ли создать комфортный быт в лесу?

Уже около 28 лет художник из Алтая Григорий Вяткин живет на заимке в лесу. «Курсив» навесил мастера и выяснил, сложно ли наладить комфортную жизнь и как можно заработать вдали от цивилизации.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Отшельник по призванию

Если не знать точного расположения заимки Вяткина, найти ее сложно. От чужих глаз домик художника скрывают молодые деревья, выросшие стеной. Их, выбрав поляну для заимки, посадили в прошлом сами Вяткины.

Сменить благоустроенный городской быт на рассветы и закаты в горах Алтая Григорий решил после того, как у него появились проблемы со здоровьем. Пугающие прогнозы врачей, сложная операция, долгий период восстановления. Художник, которому всегда была близка тема природы, решил именно к ней обратиться за поддержкой.

Но одно дело, поддавшись романтическому порыву, принять решение спрятаться от цивилизации и совсем другое – воплотить его в жизнь. Выбирая вместе с сыном Константином и супругой Александрой место для своего будущего дома, художник искал поляну неподалеку от ручья или небольшой речушки, чтобы не только пользоваться водой, но в перспективе направить энергию потока на выработку электричества. В итоге выбрали площадку рядом с горной Бобровкой в Парыгинском сельском округе.

«Дом решил поставить на возвышенности, казавшейся мне небольшим островком, с которого видны все окрестности. Строили сами, в те годы как раз разбирали щитовые дома в селе Парыгино, и мы брали использованный строительный материал», – вспоминает художник.

Сегодня на заимке Вяткина, которому недавно исполнилось 85 лет, есть не только дом, но и баня, пасека и, как называет его сам художник, узел коммуникаций. В хозяйственном помещении на берегу Бобровки установлены гидрогенератор и циркулярная пила.

Схему гидроэлектроснабжения Григорий Вяткин разработал сам. Вся цепочка состоит из небольшой плотины, проложенной в ней трубы с турбиной, вала, маховика и генератора, который сделан из обычного электродвигателя.

«У нас в районе много рек и ручьев, но пока люди мало используют этот ресурс. Для меня же было своеобразным вызовом – жить в лесу и пользоваться электричеством, смотреть телевизор. Хотелось устроить такой быт, который бы ничем не уступал жизни в благоустроенной квартире. Без излишеств, но с комфортом», – делится художник.

Политические новости в глуши

Система оказалась надежной, выдерживает и напор воды во время паводков, которые часто бывают в горах. Энергии хватает на электроснабжение всей бытовой техники маленького домика. Григорий Вяткин признается, что, несмотря на жизнь вдали от цивилизации, внимательно следит за новостями политики в стране и мире.

Самодельный гидрогенератор стал главной достопримечательностью заимки. Приезжающие в гости знакомые или случайные туристы обязательно идут на экскурсию на реку. Но несколько лет назад Вяткины купили еще и солнечные панели, которые, по их словам, стабильно работают и в зимнее время, даже когда солнце светит неярко.

«В общем вся наша система выдает 5 кВт. Можно получить и большую мощность, были бы желание и финансы. Мы многое делали своими руками и постепенно. Но, по моим подсчетам, чтобы организовать энергоснаб-



Чтобы организовать электроснабжение лесного дома, нужно не менее 500 тыс. тенге. Григорий Вяткин придумал свой гидрогенератор.

жение небольшого дома, нужно не менее полумиллиона тенге», – говорит Константин Вяткин.

Воду для полива огорода и хозяйственных нужд Вяткины берут из Бобровки. Под естественным давлением реки она по трубе приходит в большую емкость. Также есть колонка для забора питьевой воды.

За годы жизни в лесу удалось решить и другие бытовые вопросы. Сегодня заимка Вяткина определенное время может существовать вполне изолированно. Константин привозит родителям продукты и следит за небольшой пасекой, в которой около 40 пчелосемей.

Один из плюсов жизни в лесу в том, что нет никаких коммунальных платежей, но сам

Григорий Вяткин больше ценит именно возможность общения с природой.

На картинах можно заработать на машину

«Оглядываясь назад, жалею только о том, что не уехал жить в лес еще раньше. Именно здесь я переосмыслил всю жизнь. Понял главное: человек – часть природы и ему нельзя от нее отрываться. По социуму не скучаю, хватает общения с близкими и туристами, периодически заглядывающими к нам в гости», – отмечает художник.

Именно на природе живописец создал, как говорят его поклонники, самые проникновенные полотна. Главная тема всех работ – многоликость Алтая, его лесов,

гор, рек. Если раньше, чтобы написать пейзаж, ему нужно было выезжать на этюд, то сегодня, по его признанию, достаточно закрыть глаза и увидеть основу будущей картины.

Одно время художник и краски делал самостоятельно из природного материала – воска, но после вернулся к традиционному письму маслом. Работы Григория Вяткина можно увидеть в районном и областном музеях. За плечами около 20 выставок, увлечение чеканкой, гравюрой и камнерезным ремеслом. Но известность принесла именно живопись. Мастеру заказывают определенные пейзажи не только жители Восточного Казахстана, но и бывшие соотечественники. Картины он продает, по меркам

живописцев из больших городов, недорого – от 15 до 40 тыс. тенге.

«Сегодня художник, если он мастер своего дела, может хорошо зарабатывать на таланте. Если бы у меня было чуть больше здоровья или я скинул лет 20, не только бы прокормил своим творчеством семью, но и заработал на хорошую машину. И для этого мне не нужно было бы уезжать с заимки», – уверен мастер.

Можно, по его словам, получать неплохой доход и от пасеки, если развести не менее 30–40 пчелосемей. Художник считает, что человек, у которого есть желание, всегда сможет заработать деньги и создать для себя и своих близких комфортные условия. И неважно, где он живет – в мегаполисе или в алтайском лесу.

Кредитные риски по возрасту

Пожилые заемщики платят лучше молодых

В Казахстане растет число займов через микрофинансовые организации (МФО). На начало 2019 года кредитный портфель МФО, по данным Ассоциации микрокредитных организаций Казахстана (АМКОК), составил 219,1 млрд тенге, что на 37% больше в сравнении с началом 2018 года. При этом, как отмечают специалисты альтернативного кредитования, с каждым годом увеличивается количество молодых заемщиков. Однако большее доверие у финансовых организаций вызывают клиенты старшего поколения.

Алем МАКСУДОВ

Аналитики цифровой компании Solva, проведя исследования среди заемщиков МФО, пришли к выводу, что чаще ими становятся молодые люди от 22 до 30 лет, которых в первую очередь привлекает возможность получения денег, не выходя из дома и используя гаджеты. Согласно полученным данным, в 2018 году почти 60% займов были оформлены с компьютеров и ноутбуков, 30% – со смартфонов и 10% – с планшетов.

Одной из причин активного роста доли молодых клиентов является отказ в кредитовании в банках. Банки неохотно кредитуют клиентов без кредитной истории или с небольшим доходом, сокращая выдачу молодым заемщикам. Обычно у группы 18–25 лет отсутствует какая-либо кредитная история, а это почти 40% аудитории.

Доля молодых клиентов (20–25 лет), оформивших цифровой кредит при помощи электронно-цифровой подписи (ЭЦП), по сравнению с 2018 годом выросла на 25%. Семь из десяти заемщиков – моложе 35 лет. Около 55% – люди от 31 до 40 лет.



Экономически активнее женщины – их среди заемщиков примерно на 10% больше. По количеству займов лидируют Астана и Алматы, дальше идут Карагандинская, Восточно-Казахстанская и Туркестанская области.

Чаще всего кредиты оформляют на обучение, отпуск, медицинские услуги, развитие своего бизнеса. Большая часть указала в назначении займа неотложные семейные нужды – ремонт, подарки близким на большие праздники. Средний чек по розничным займам в 2019 году составил 480 тыс. тенге. К слову, годом раньше он равнялся 433 тыс. тенге.

Традиционно категория молодых заемщиков от 18 до 23 лет считается самой рискованной. Из-за отсутствия стабильного дохода клиенты младше 25 лет не готовы выполнять свои обязательства без нарушений. Консервативные организации, оценивая заемщика, используют ограниченный набор параметров, недостаточно анализируя своих клиентов.

Повысить доверие к молодым клиентам МФО могут, используя, помимо классических инструментов, другие

параметры для анализа заемщика: fraud-скоринг, поведенческую биометрию, «цифровой след» в интернете, присутствие в соцсетях, где можно узнать круг общения, семью, понять, где работает, и решить, ответственный ли клиент. В связи с этим доля молодых заемщиков у небанковского сектора выше на 40%.

Гораздо больше доверия у МФО к людям старше 50 лет, их доля в числе займов постоянно увеличивается. За первые пять месяцев 2019 года на категорию 50–55 лет приходилось около 35% от всех займов возрастных заемщиков. Еще 10% – это заемщики до 60 лет и 5% – до 65 лет.

Доля самой большой возрастной группы выросла почти в три раза. Уровень одобрения для новых заемщиков один из самых высоких по сектору – он достигает 40–50%. Старшее поколение использует небанковский сектор чаще из-за отказа в банке. Консервативные финансовые структуры не хотят выдавать также и возрастным клиентам длинные кредиты, особенно без страховки, опасаясь не успеть получить средства назад, пен-

сионерам труднее найти поручителя. Кроме этого, как правило, людям этих возрастных категорий нужны небольшие суммы, банкам невыгодно с ними работать, потому что стоимость привлечения и обслуживания клиентов часто выше дохода, который они приносят кредитной организации.

«Безусловно, пожилые люди более ответственные. Оформление кредита для них – это, как правило, решение обдуманное. Они четко понимают, какую сумму они берут, на что потратят и в какой срок смогут выплатить. Умеют планировать и правильно оценивают свои возможности обслуживания долга. И как следствие, аккуратно погашают задолженность, не допускают просрочек», – отмечает Марат Бекжанов, генеральный директор Solva. Молодежь более импульсивна в своих планах, они больше ценят скорость. Фактор стоимости услуги для них зачастую уступает оперативности и комфорту ее получения. Сбирать бумаги, стоять в очереди и ждать решения в течение суток и более для них уже вчерашний день».

Цугцванг для фармацевтики

< стр. 1

Судя по жалобам граждан в рабочую группу по здравоохранению общественного совета области, очередь к узким специалистам, которые выписывают рецепты хроническим больным, в некоторых поликлиниках растягивается от одного до трех месяцев.

Однако заместитель руководителя департамента Комитета по контролю качества, эффективности товаров и услуг по ВКО Нургуль Кунапьянова считает, что не в каждой поликлинике нужно так долго ждать своей очереди.

«Приказ о запрете отпуска рецептурных лекарств был и раньше. У препаратов, запрещенных к безрецептурному отпуску, есть противопоказания, высокий риск осложнений при неправильном использовании. Поэтому их нужно применять только после визита к врачу и контроля анализов», – напомнила Нургуль Кунапьянова.

Для категории получателей бесплатных лекарств добавились и другая проблема. До сих пор не все наименования препаратов закуплены Минздравом. По словам регионального менеджера компании-дистрибьютера «СК-Фармация» по ВКО Улжан Сарсембаевой, недопоставки по 46 позициям связаны с отказом производителей участвовать в тендере. Слишком низкую цену предлагает государство. Этот момент будет учитываться при повторном конкурсе.

Давайте реагировать

К председателю областного общественного совета Владимиру Головатюку обратились владельцы нескольких аптек района Алтай Восточно-Казахстанской области. По их словам, новая система рецептурного отпуска лекарств при принуждении использовать бумажные рецепты обречена на провал. Ведь существует множество нестыковок, неудобств как для пациентов, так и для провизоров. Чтобы урегулировать все проблемные моменты, документооборот между поликлиниками и аптеками, по их мнению, должен вестись исключительно в электронном варианте.

По словам Нургуль Кунапьяновой, этот вопрос уже начали прорабатывать. Создан специальный электронный сервис, где будет аккумулироваться информация о рецептах конкретным пациентам. В идеале, когда система заработает, больному, получившему назначение, достаточно будет показать в аптеке свое удостоверение личности, и все рецептурные препараты ему будут отпущены. Департамент Комитета по контролю качества, эффективности товаров и услуг по ВКО начал работу по включению аптек в новую систему. Работа будет завершена только к концу этого года.