



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

КУРСИВ | ЗАПАД

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 12 (27), ЧЕТВЕРГ, 4 АПРЕЛЯ 2019 г.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
СНАЧАЛА ДЕНЬГИ,
ПОТОМ РЕКЛАМА

02

ТЕМА НОМЕРА:
ГОВЯДИНА С НАУЧНЫМ
ПОДХОДОМ

03

ТЕМА НОМЕРА:
ГАЗ – ТОРМОЗ
ДЛЯ БИЗНЕСА?

03

АКТУАЛЬНО:
СОЗДАЛ ПИРАМИДУ –
ПОЛУЧИЛ СРОК

04



* Бриф-новости

После пожара

После ликвидации пожара на месторождении «Каламкас» организовано круглосуточное дежурство по пожаротушению, обеспечивается безопасность объекта, продолжается работа по очистке устья скважин от бурового оборудования. Скважину №8237, на которую 26 марта перекинулся огонь с горевшей газовой смеси, предполагается использовать в качестве наблюдательной или разгрузочной. В дальнейшем она будет ликвидирована.

«Материальный ущерб незначительный, так как сложная техногенная ситуация носила незатяжной характер», – сказал на брифинге заместитель председателя правления АО «НК «КазМунайГаз» по производству Жакып Марабаев.

За 40 лет на месторождении «Каламкас» было добыто 157 млн тонн нефти, газа – свыше 14 млрд куб. м, по подсчетам остаточные запасы нефти составляют 51 млн тонн, газа – не превышают 7 млрд. После произошедшего пожара потери нефти, которую планировалось получать из этой скважины (в сутки примерно 6–8 тонн), будут незначительными, считают специалисты.

Под запретом

С 8 апреля на шесть месяцев вводится запрет на вывоз автотранспортом дизтоплива с территории Казахстана, сообщил вице-министр энергетики Магзум Мирзагалиев.

«Начинаются весенне-полевые работы, поэтому для нас приоритетным всегда является обеспечение внутреннего рынка. Исходя из интересов наших сельхозпроизводителей, было принято это решение», – отметил вице-министр. По его словам, ситуация с наличием дизтоплива в республике не является критической.

Министр энергетики Канат Бозумбаев ранее пояснил, что запрет на экспорт дизтоплива не противоречит нормам ЕАЭС, так как в странах союза единый рынок нефти и нефтепродуктов планируется запустить только в 2025 году.

Инвесторы не спешат

По итогам первых двух месяцев 2019 года капитальные инвестиции в обрабатывающую промышленность составили всего 92,2 млрд тг – на 58,4% меньше, чем годом ранее (221,4 млрд тг), сообщается на energurgom.kz.

Наибольший рост инвестиций в сфере обрабатывающей промышленности наблюдался в Актюбинской области: 8,1 млрд тг – почти в шесть раз больше, чем в аналогичном периоде годом ранее (1,4 млрд тг).

В настоящее время в Актюбинской области, лидирующей по увеличению капиталовложений в сегмент переработки, функционирует индустриальная зона «Актобе», где работают пять предприятий, которые в прошлом году произвели продукции на 1 млрд тенге. В 2019 году планируется ввести в эксплуатацию еще восемь проектов. По 12 проектам ведется разработка технико-экономического обоснования, проектные и земляные работы. Одним из самых значимых и дорогих станет завод по производству ветрогенераторов «Юнайтед Энерджи Казахстан» стоимостью 33 млрд тенге.

Диалог с инвестором

Министерство энергетики ведет переговоры с компанией Vogealis о мерах господдержки при строительстве газохимического комплекса в Атырау, передает v1ast.kz со ссылкой на вице-министра энергетики Магзума Мирзагалиева.

«Мы сейчас ведем переговоры по мерам государственной поддержки. Понятно, что инвестор (Vogealis – V), вкладывая очень большие средства, не хочет заходить на 50% в данный проект. Они хотят видеть какие-то меры господдержки», – подчеркнул г-н Мирзагалиев.

Он напомнил, что проект по производству полиэтилена мощностью 1,25 млн тонн в год будет реализован с компанией Vogealis. Стоимость проекта оценивается в \$6,5 млрд.

Ожидается, что в августе ТЭО будет завершено, выход на строительную площадку намечен на 2021 год.

Серая зона

В ЗКО нелегальных импортеров заставили заплатить 232 млн тенге

В ходе двухмесячного экспортного контроля на границе сотрудников департамента госдоходов ЗКО сканировали документы более 17 тыс. фуры и пресекли 18 попыток вывоза товаров, экспорт которых запрещен. Но самый важный их показатель – рост сборов по НДС. Насколько новая система отслеживания товаров может повысить эффективность отечественного бизнеса, «Курсив» выяснял у экспертов.

Алла ЗЛОБИНА

Проверить досконально

На запрос «Курсива» в департаменте госдоходов (ДГД) ЗКО сообщили: мониторинг перемещения товаров сегодня проводится через шесть пограничных пунктов пропуска – «Сырым», «Шаган», «Таскала», «Аксай», «Жанибек» и «Орда». За два месяца администрирования поступления НДС на импорт из стран ЕАЭС, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, выросли на 232 млн тенге. За январь и февраль 2019 года на пограничных пунктах пропуска ЗКО налоговики отсканировали сопроводительные документы более 17 тыс. грузовых автомашин. Из них 11,6 тыс. были загружены импортируемыми товарами, на экспорт отправлялись 4,9 тыс. автомашин, а транзитом шли 573 фуры.

На пограничных переходах также началась работа по возведению автономных модулей и техническое оснащение рабочих мест для сотрудников экспортного контроля. Это должно повысить качество и скорость их работы.

При этом эксперты подчеркивают: серый импорт – давняя проблема, из-за которой проигрывают добросовестные импортеры и местные производители.

«Когда подписали соглашение по ЕАЭС, например, резко вырос импорт



Оплачено НДС с импорта в ЗКО:

январь-февраль 2018 г. –

2,9 млрд тенге

январь-февраль 2019 г. –

3,1 млрд тенге

из Узбекистана арбузов и дынь – в тысячи раз. Точно так же и тут. Например, Узбекистан и Кыргызстан торгуют с Китаем. Министерство коммерции Китая говорит, что экспортирует товаров на \$9 млрд, а Министерство Кыргызстана говорит: нет, на \$2 млрд. То есть \$7 млрд проходит мимо», – сказал в комментариях «Курсиву» ректор института «ТУ-РАН» Рахман Алшанов. Он уверен: товары попадают на крупнейший в Центральной Азии рынок «Дордой», затем часть их так же нелегально поставляется в Казахстан. Таким образом, сразу проигрывают наши производители.

На пограничном мониторинге импортных товаров настояли казахстанские предприниматели.

Фото: Оксана КАТКОВА

На всех пограничных постах нужно наладить более детальный контроль, считает он, чтобы оценить, что именно завозят в страну. «Идет, к примеру, машина с тапочками. Владелец говорит – итальянские. Так ли это, должен оценить специалист. То есть должны правильно оценить стоимость товара. Чи тапочки – итальянские, российские или китайские?» – добавил г-н Алшанов.

Серый импорт неистребим?

В свою очередь независимый эксперт, экономист Айдархан Кусайнов полагает, что сопротивление со стороны тех, кто зарабатывает на

сером импорте, – явление обычное. Всегда есть экономические агенты, которым это выгодно.

«Я тоже не люблю платить налоги, но я же не говорю, что какие-то обстоятельства толкают меня нарушать закон и не платить. Это вопрос правовой культуры. Серые схемы стали чуть ли не нормой в бизнес-среде. Налоговики с этим начали бороться, и это замечательно. Вопрос, выгодно или невыгодно быть легалом на рынке, нравственный, из категории «выгодно или невыгодно воровать», – сказал «Курсиву» г-н Кусайнов.

2 >>>

Бег вокруг «нефтянки»

Власти Мангистауской области решили поддержать производство «простых вещей»

86% от всего промышленного производства Мангистауской области занимает нефтегазовая промышленность. Большая часть крупных и малых предприятий ориентирована на обслуживание нефтяников. А между тем регион уже давно и плотно зависим от импорта. Местные власти решили изменить ситуацию.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Самые большие показатели области – в нефтегазовом секторе. Именно здесь сосредоточены самые крупные предприятия региона. Даже несмотря на то, что почти половина месторождений находится на поздней стадии разработки, они показывают рост добычи.

«Сегодня в Мангистау сложилась такая ситуация, что все хотят быть ориентированы на нефтяной рынок, обслуживать нефтяников. По этой причине наблюдается переизбыток таких компаний. Поэтому сейчас мы работаем над переориентацией экономики, ведь не все могут участвовать в тендерах нефтяных компаний», – заявил 25 марта на брифинге РСК и. о. руководителя управления индустриально-инновационного развития Мангистауской области Талгат Абдыкадыров.

К примеру, в сфере текстильной промышленности в регионе работают всего два предприятия, но и они ориентированы на спецзаказы от нефтяников или военных. В этом году планируют запустить еще одно производство, где будут выпускать



В сфере текстильной промышленности в регионе работают всего два предприятия, но и они ориентированы на спецзаказы от нефтяников или военных. Фото предоставлено РСК Мангистауской области

повседневную одежду. Но один цех не составит конкуренцию Турции и Китаю, а ведь 90% от всего объема одежды завозятся в область именно из этих стран.

В 2019 году, после того как правительство республики поставило перед регионом задачу увеличить долю обрабатывающей промышленности в области (сейчас она составляет всего 7,7%), местные власти задумались об открытии предприятий именно в этой сфере. В связи с этим запланирован ввод 10 проектов, ориентированных на обрабатывающую промышленность. К примеру, в Мангистау

намерены выпускать химические реагенты для разделения фракций нефти. На сегодня основная их доля завозится в Казахстан из других стран, в Мангистаускую область их импортируют из Китая и России.

«Завод будет располагаться на территории рядом со свободной экономической зоной. Здесь будут изготавливать химические реагенты. Стоимость проекта – 1,9 млрд тенге. На заводе готовы покрывать до 50% потребности нефтегазовых месторождений», – рассказал Талгат Абдыкадыров.

Среди планируемых проектов и сталелитейный центр – здесь будут

перерабатывать сталь и выпускать готовую продукцию. Но акцент будет сделан прежде всего на экономикку «простых вещей».

Так, к примеру, в Жанаозене запустят цех по производству сахарного песка. В город нефтяников будет завозиться сахарный тростник, здесь же его будут перерабатывать. Кроме того, в этом году в области запустят завод по производству мягкой полимерной упаковки (мешки, пакеты, биг-беги), предприятие по изготовлению стеклопластиковых изделий (трубы, окна, двери), комбикормовый завод и птицефабрику мясного направления.

Точка зрения



Рахман АЛШАНОВ, фактор экономических наук, ректор университета «Туран»

«Мы ежегодно планируем производить какую-то сложную продукцию – самолеты, корабли, а ниша простых вещей у нас не заполнена. У нас есть сырьевая база, есть программы. Нужно только посмотреть, что мы упускаем. Нам просто удобно импортировать элементарные простые вещи, мы к этому привыкли, и это мышление нужно ломать. Взять, к примеру, лифты – мы их импортируем из-за рубежа. Но неужели наши заводы, которые производят машины и тепловозы, не в силах начать выпускать лифты? Даже контейнеры для мусора завозятся из России! Мы зарабатываем, экспортируя нефть, газ, золото, металл, и тратим эти деньги на простые вещи.

А все что нужно – это помочь бизнесу. Никто не говорит МСБ, что производить. В результате 13% бизнеса – убыточные предприятия. Вроде начинает бизнесмен что-то производить, а спроса нет. Нужна координация сверху, необходимо научиться планировать в условиях рыночной экономики».

Сначала деньги, потом реклама

С 11 апреля вступают в силу изменения и дополнения к некоторым законодательным актам РК по вопросам рекламы, согласно которым изменятся ставки платы за размещение наружной (визуальной) рекламы и сроки оплаты. Нововведения в законодательстве поставят крест на рекламе и могут способствовать развитию коррупции, считают бизнесмены.

Наталья САЛЬКОВА

Налоги на витрины

Изменения в Законе РК «О рекламе» коснулись, прежде всего, внешнего оформления витрин, ставок налогообложения и получения некоторых разрешительных документов. Теперь витрины и окна, оформленные с внешней стороны улицы, будут облагаться налогом.

Вместе с тем предприниматель может использовать витражные окна под рекламу, но только с внутренней стороны. Для этого информация рекламного характера нужно разместить на расстоянии 15–20 см от окна, внутри магазина, в этом случае налог платить не придется.

Введение новых налогов – это дополнительная нагрузка, которая будет иметь большие последствия для бизнеса, считает директор ТОО «Тост плюс» **Бахыт Сулейменов**, который более 30 лет занимается реализацией бытовой техники. За изображение техники на витрине своего магазина бизнесмен теперь должен ежемесячно платить около 170 тыс. тенге.

С его слов, ежегодно с прибыли бизнесмен выплачивает налоги в размере 57 млн тенге. Теперь за счет дополнительных платежей за рекламу придется платить еще около 2 млн тенге в год. «Цены мы повысить не можем, так как конкуренцию никто не отменял. У меня не эксклюзивный товар, который



Теперь витрины и окна, оформленные с внешней стороны улицы, будут считаться объектом наружной рекламы и облагаться налогом. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

будут покупать за любую цену. Если я подниму стоимость продукции, завтра мы можем вылететь в трубу», – говорит Бахыт Сулейменов.

Сам налог зависит от размера наружной рекламы. К примеру, за рекламу площадью до 2 кв. м предпринимателю необходимо внести обязательные платежи в бюджет в размере 2 МРП (5050 тенге), на улицах с высокой проходимостью (категория А) ставки увеличиваются в два раза – до 4 МРП (10 100 тенге). Если же площадь наружной рекламы составит свыше 70 кв. м, то платить придется уже 200 МРП (505 тыс. тенге). Окончательный размер налога на каждой улице определяют городские и областные налоговые органы.

Двойные ставки

Кстати, местные народные избранники преподнесли бизнесмену сюрприз еще в прошлом году. «Хотя новшества по наружной рекламе сейчас проблема многих

регионов, у нас, в Актюбинской области, система платы за рекламу более усложненная», – считает генеральный директор рекламного агентства «АСАР МЕДИА СТАР» **Ольга Цыганова**. По словам бизнес-леди, 1 октября прошлого года, воспользовавшись тем, что Налоговым кодексом разрешается местным исполнительным органам увеличивать стоимость рекламы не более чем в два раза, маслехат Актюбинской области поднял налог на рекламу в 1,9 раза, то есть почти в два раза.

«У нас прибавил в два раза не увеличилась, а расходы возросли. К примеру, за билборд размером 3 на 6 м, то есть до 20 кв. м, мы платим сейчас 45 450 тенге в месяц», – уточнила Ольга Цыганова.

Но самое интересное, как оказалось, ждет бизнесменов впереди. Сейчас, размещая рекламу на роллерных дисплеях (скроллерах), билбордах, рекламодатели оплачи-

вают налог на рекламу со всей конструкции. После вступления в силу поправок в законодательство эта система изменится – налог нужно будет оплачивать не за конструкцию, а за каждую картинку, которая будет появляться на экране.

«Допустим, у меня 10 роликов, и за них я должна буду заплатить 350 тыс. тенге. Таким образом вся прибыль уйдет на налоги. За счет каких средств я должна оплачивать зарплату работникам, чем платить за электричество? Если подниму стоимость рекламы – потерю клиентов», – говорит предпринимательница.

Деньги вперед

Вопросы у предпринимателей возникают и в связи с изменением процедуры получения разрешения на размещение рекламы и сроков оплаты. За пять дней до размещения рекламы на фасаде здания, витринах и билбордах рекламодателю нужно направить в органы архитектуры соответствующее уведомление. И заранее оплатить налог за первый месяц размещения наружной рекламы.

«Получается, если даже ты не заработал – отдай налог. Это своеобразная форма вымогательства. Предприниматели будут уходить в тень», – считает Ольга Цыганова.

Аналогичного мнения придерживается и начальник правового отдела РПП «Атамекен» **Нурлан Махамбетов**. По его словам, внедряя новые положения, государство по сути будет собирать налог с бизнесменов дважды: за обязательные платежи и теперь еще за размещение рекламы. «Но такого нет в мировой практике», – заключил г-н Махамбетов.

Несогласные с рейтингом

Бизнесмены намерены добиться пересмотра результата социологических исследований

Мангистауская область оказалась в лидерах по коррумпированности государственных органов. Это показало социологическое исследование «Деловой климат – 2018», которое проводилось на основании опроса среди предпринимателей всех регионов. Итоги возмутили мангистауских предпринимателей: они считают, что результаты исследования не соответствуют действительности.

Ольга ЗОЛОТЫХ

3 апреля 2019 года в Актау в ходе брифинга на площадке РК руководитель региональной ПП «Атамекен» **Нурбек Карасаев** сообщил, что по итогам исследования «Деловой климат – 2018» Мангистауская область оказалась самой коррумпированной в республике. Непочетное место в рейтинге возмутило и представителей региональной ПП, и бизнесменов, которые выразили свое несогласие.

«В результатах опроса отмечается, что в Мангистауской области на 52% увеличилось количество случаев инициирования взятки предпринимателями. Кроме того, озвучен размер взятки, к примеру, там указано, что как в местных, так и территориальных органах установлена единая ставка – 300 тыс. тенге. Как будто сорогораны договорились между собой», – говорит Нурбек Карасаев. Он также отметил, что в таблицах названия некоторых госорганов не соответствуют реальным.

Исследование было проведено Центром исследований «Сандж» по заказу НПП «Атамекен». При этом такие опросы проводятся ежегодно. И в 2017 году Мангистауская область была на лучших позициях, нежели в 2018 году. Как рассказал Нурбек Карасаев, на сегодня в региональную ПП обратились уже четыре крупные компании и два сорогорана с требованием разъяснить ситуацию с коррупционным рейтингом.

«Мы все эти обращения собираем и дальше направим в центральный аппарат ПП. Среди тех, кто направил нам письма, нет участвовавших в опросе. Более того, мы сами провели опрос среди предпринимателей, которые тесно сотрудничают с РПП, а это бизнесмены, которые занимают лидирующие позиции в регионе. Но и среди них также не было

людей, которые участвовали бы в исследовании», – добавил Нурбек Карасаев.

Среди тех, кого обошли исследованием, и бизнесмен **Зарета Фаталиева**. У нее несколько заводов по молочному, хлебопродуктовому, кондитерскому и макаронному производству, поэтому предпринимательница считает, что ее компания просто обязана была войти в число опрошенных.

«Я сама опросила как минимум семь знакомых бизнесменов, но ни один из них не участвовал в опросе социологов. Я, как председатель ассоциации товаропроизводителей области, возмущена результатами этих исследований. Очень бы хотелось мне, как бизнесмену, узнать, откуда взялись эти цифры», – говорит г-жа Фаталиева.

Между тем заместитель руководителя Центра исследований «Сандж» **Наталья Байтугелова** в комментариях «Курсиву» сообщила, что цифры взялись не с потолка – были опрошены 250 компаний Мангистауской области. Среди опрошенных – ИП, крупные и средние предприятия. В опросе по состоянию делового климата одной из тем были коррупционные риски. И именно по этой теме, по словам спикера, мангистауских предпринимателей опрашивали дважды по просьбе НПП «Атамекен».

«Мы делали не анализ, а только «поле», то есть опрос предпринимателей. Нам проверила Национальная палата предпринимателей, куда мы предоставили телефоны всех, кого опрашивали. Это было выборочное исследование – ошибка выборки составляет 4,8%, что допустимо», – поясняет представитель исследовательского центра. По ее словам, специалисты, проводившие исследование, делали выборку, определяли квоту по размеру предприятия, сфере деятельности, форме собственности.

«По просьбе НПП мы повторно обзвонили респондентов, поэтому данные достоверные», – заключила Наталья Байтугелова.

К слову, Мангистауская область уже не в первый раз становится «лидером» в подобных рейтингах. В 2015 году то же самое социологическое исследование показало, что регион – первый в республике по количеству фактов коррупции. Но после того как рейтинг был опубликован, его успешно сняли, а область потребовала дать опровержение. Тогда в НПП «Атамекен» признали, что исследование было некорректным, оно будет переделываться и дополняться.

Точка зрения

«Благодаря нововведениям в Закон «О рекламе» теперь, по сути, к рекламе будет относиться все, кроме вывески с названием компании. Лично мое мнение – в очередной раз государство показывает, что слова нашего Елбасы – это одно, а то, что делают наши министры, – это другое. То есть Елбасы говорит: дайте дорогу малому бизнесу, помогайте бизнесу, не давите на предпринимателей, потому что малый бизнес должен развиваться, процент ВВП в доле МСБ должен расти. А на практике это получается? Я и так арендую это помещение, а это, признаться,

достаточно затратно. Это мое окно, по сути, то, что я там размещаю свой телефон или вывеску о том, чем занимаюсь, относится к моему бизнесу, а за это плату налоги, почему это должно относиться к рекламе? Я понимаю, билборды я устанавливаю, стенды выношу – да, это реклама. Но что касается моего окна, почему я должен платить за него налоги? И причем огромные.



Дмитрий КАЗАНЦЕВ, директор республиканского центра помощи предпринимателям

Мы понимаем, если сейчас посчитать, сколько у нас витрин, умножить их на сумму налогов, то бюджет получит немало дополнительных денег. Это абсурд, который в очередной раз, как я сказал, показывает, что слова действиями у нас всегда расходятся очень сильно. Очень обидно, что в очередной раз бизнес делают таким, что его просто становится невыгоднее и невыгоднее вести».

Серая зона

<< 1

Эксперт при этом советует отечественным предпринимателям производить более качественную продукцию и быть конкурентоспособными. «Если не нравится тактика взимания налогов, нужно это обсуждать, вносить предложения. Понятно, люди хотят иностранное и подешевле. А надо так: хочешь подешевле – купи отечественный товар. Импортный дороже. У нас

же наоборот», – резюмировал экономист.

В свою очередь заместитель директора РПП «Атамекен» экономист **Марат Нургуатов** отмечает, что предприниматели не раз обсуждали на площадке палаты проблемы серого импорта. «К нам, например, обращаются бизнесмены, которые завозят белый импорт – шинники. Серый импорт их убивает. Они официально платят налоги плюс утилизационный сбор.

А серые поставщики завозят шины по бросовым ценам. Шины – это специализированный товар. В процессе утилизации он остается без учета», – сообщил г-н Нургуатов.

Борьба с серым рынком приведет и к сокращению системы рынков, обращает внимание на другой положительный аспект экономист. Базары живут за счет серого импорта. После мониторинга, заплатив НДС, импортер может отдать свой товар только в супермаркет. Рынки не

возьмут – базары примут только тот товар, который имеет самую низкую цену. Значит, они теряют подпитку.

«В ЗКО, по статистике, по торговым сетям продается товаров на сумму порядка 40 млрд тенге ежегодно. Вот по этой статистике рынки теряют свои позиции. Динамика показывает, что население уходит в супермаркеты. Если этот мониторинг дальше будет поддерживать ценовую политику местных производителей, то про-

цесс продолжится – базары будут терять свои позиции», – говорит эксперт РПП.

Как работает в серой зоне

Производитель мясной продукции, владелец ТОО «Кублей» **Талгат Берекешев** обращает внимание на то, что даже при нынешней технологии мониторинга нельзя учесть весь серый импорт – в документах, которые налоговиков сканируют на границе, не всегда отражается весь товар. Серые импортеры разрушают экономику перерабатывающей отрасли, говорит предприниматель. На рынке консервной продукции, например, цена серого завоза ниже на 10–15%. Сегодня торговым агентом ТОО «Кублей» отказываются в торговых точках потому, что у них есть более дешевые предложения.

«Мы платим более 1 млрд тенге НДС в год. Но наша продукция становится невостребованной на местном рынке, зато востребована привозная. У меня залежи продукции, а я не могу продать ее – магазины берут дешевый импорт. Мы даже не можем анализ провести – не знаем объемов серого импорта», – сказал в комментариях «Курсиву» г-н Берекешев.

Последние три года объемы продукции ТОО «Кублей» не растут, но держатся на одном уровне. «Стагнация идет – ползем ровно по дну кризиса. Вверх пока не идем, потому что народ не богатает и магазины выбирают дешевую продукцию. Серый импорт востребован.

Люди смотрят сейчас сначала на цену, потом на качество», – резюмирует предприниматель.

У него есть своя версия того, как работают схемы серого импорта. Сегодня, по его словам, из России завозят много рыбных и мясных консервов. Часть привозят по белому импорту – официально, с НДС. Таким образом, поставщики отражены в таможенной статистике. Но другую часть – примерно 70% – они завозят по серым схемам. На границе нужно не просто фотографировать, а считать поштучно, по ящикам и ставить на приход, считает Талгат Берекешев.

Кроме того, бизнесмен полагает, что снижение показателей торговли в его компании напрямую связано с санкционным режимом в соседней России.

«Там приняли программу импортозамещения и очень жестко отстаивают позиции по импортной продукции. Все службы – санитарные, ветеринарные, лаборатории – любую импортную продукцию рассматривают под микроскопом. Просто экономические меры. Они отстаивают интересы своих производителей. Мы сейчас туда стараемся не поставлять продукцию потому, что страна находится в санкционном режиме по отношению ко всем», – объясняет Талгат Берекешев.

Предприниматель также замечает, что в Казахстане слишком мягкая политика импортозамещения, в то время как серый импорт буквально убивает местную промышленность по всем направлениям.

Точка зрения

«Конечно, это нонсенс, когда бизнесмен платит налоги, работает добросовестно, но становится неконкурентным. Думаю, у проблемы две стороны: конкурентоспособность казахстанских производителей, которые произрастают на фоне серого импорта, и наполняемость бюджета. И таможенное администрирование на границах РК оставляет желать лучшего. Сегодня нужно создавать такие технологии и механизмы, которые смогут нейтрализовать все это. При этом речь идет не только об интересах предпринимательства. Исходной мотивацией начала мониторинга было повысить и бюджетные доходы».

Тема эта всплыла в конце 2018 года, когда в китайской и нашей статистиках обнаружили огромные расхождения по импорту и экспорту с Китаем – порядка \$4–5

млрд в год. Нельзя сказать, что эти суммы приходятся исключительно на серый импорт. Часть приходится на товары, которые идут транзитом через Казахстан. Но если учесть, что Китай у нас второй торговый партнер после России, то можно предположить, что цифры по серому импорту товаров, поступающих с территории России, в том числе из стран – участниц ЕАЭС, могут быть сопоставимы.

Мы не можем утверждать, что полностью искореним эту проблему. Как говорили классики марксизма-ленинизма, там, где есть сверхприбыль, капиталист пойдет на любые преступления. Поэтому попытки восстановить серые потоки будут всегда.

И потом, у нашего бизнеса глобальные проблемы связаны

не с серым импортом или курсом валют, а с тем, что он мелкий, менее организован, менее технологичен по сравнению с теми конкурентами, с которыми приходится иметь дело. А задавить весь импорт, конечно, самый простой способ, и это пойдет на пользу нашим производителям, но вряд ли на пользу потребителям, которых гораздо больше. Поэтому к вопросу нужно подходить взвешенно.

Надо заметить и то, что внутреннего контроля не должно быть на границах, согласно правилам ЕАЭС. Но после того как возникла ситуация с санкциями против России, возникли и ответные санкции соседа против западных поставщиков. Это привело к возникновению проблемы двух таможенных режимов внутри ЕАЭС. Отсюда и все проблемы – у РФ одни



Вячеслав ДОДОНОВ, главный научный сотрудник КИСИ при президенте РК

ставки импорта таможенные, которые она ввела в рамках ответных санкций, а во всех остальных странах таможенного союза они более низкие. Поэтому сразу возникают еще и проблемы реэкспорта в Россию через территорию стран ЕАЭС».

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | ЗАПАД
Газета издается с 20 сентября 2018 г.
Собственник: ТОО «Alisco Partners»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ч «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/
главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающий редакторы:
Маяя ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в западном регионе:
Танара СУХОМЛИНОВА
tshest@kursiv.kz
Редакция:
Алла ЗЛОБИНА
Аллат ЗЛОБИНА
Александра КАЛАШНИКОВА
Ольга ЗОЛОТЫХ
Корпункт в г. Атырау:
Тел. 8 (7122) 21 67 12

Корректорское бюро:
Вера АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ
Аналитический отдел
Kursiv Research:
Альфия ИБРАЕВА
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО
Фотографы:
Оле СЛИБАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелия ЖАКАЕВА
Дизайнеры:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ
Коммерческий директор:
Аида ТЕМЕРЖАНОВА
Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.agabek-zade@kursiv.kz
Служба распространения:
Рахат АБРАЛДИТОВ
Тел. +7 (727) 346-84-41

Полные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 1746-Г, выдано 09 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дзуір».
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17
Тираж 1080 экз.

Говядина с научным подходом

В ЗКО ученые из разных стран обсудили новшества в отрасли мясного скотоводства

Как племенной скот может изменить ситуацию с экспортом и импортом мяса? Можно ли просчитать прибыль от новорожденного теленка? И в какой поддержке сегодня нуждаются фермерские хозяйства? Эти актуальные для животноводческой отрасли региона вопросы были рассмотрены в ходе Международной научно-практической конференции по развитию мясного производства.

Людмила КАЛАШНИКОВА

В качестве гостей на конференцию приехали ученые из России, США, заводчики племенного скота из Канады и создатели инновационных кормов для откорма лошадей из Чехии. Конференция прошла на базе местного государственного сельскохозяйственного вуза – ЗКАТУ им. Жангира хана, чьи профессора и доктора наук являются кураторами животноводческой отрасли в Западно-Казахстанской области.

Профессор Оренбургского института агротехнологий Фоат Каюмов отметил, что с ЗКО в плане развития мясного скотоводства они сотрудничают еще с советских времен.

«В течение последних 10 лет мы занимаемся выведением пород мясного скота, который был бы акклиматизирован в наших условиях степной и полупустынной зон. Часть поголовья этого крупного рогатого скота и особенно отечественных пород мы реализуем в Казахстан – на данный момент у нас есть обязательства поставить вам 10 тыс. голов племенного скота», – отметил профессор.

По словам Фоата Каюмова, выведенные ими породы скота дают хорошие показатели по приросту: бык-производитель породы русская комолая в пятилетнем возрасте может достигать веса 960 кг. Казахская белоголовая порода дает уже более скромные показатели – быки-пятiletки набирают вес 560 кг.

Нужно улучшать породу

А вот с точки зрения доктора сельскохозяйственных наук Кабыла Исабекова, местные породы КРС на данный момент не блещут высокими показателями по мясности – скот мельчает, регрессирует, и эта ситуация требует немедленного решения.

«Необходимо проводить селекционную работу – приливать новую кровь путем скрещивания казахской белоголовой с быками породы геррефорд. Однако в этой ситуации мы сталкиваемся



с тем, что государство не выплачивает субсидии тем племенным хозяйствам, в которых чистота породы животных составляет менее 15/16 по одному типу крови, – считает г-н Исабеков. – Эта норма закона была введена в 2014 году, и она ставит шлагбаум в развитии селекционной работы». По мнению эксперта, она не соответствует зоотехническим реалиям. Без использования быков-производителей породы геррефорд не добиться улучшения по мясности казахской белоголовой породы, уверен спикер.

Кабыл Исабеков также подчеркнул, что фермер-хозяин должен работать на уровне современных технологий. «Выращивать скот по старинке – ходить за животными, у которых торчат ребра, с кнутом – уже не получится. Конечно, кто-то может возразить – это личный бизнес, пусть в него фермер сам вкладывается. Но ведь тут следует учесть, что этот фермер создает продовольственную безопасность страны», – отметил г-н Исабеков.

По его информации, с 2011 по 2017 годы поголовье крупного рогатого скота в сельхозпредприятиях республики увеличилось в два раза, а в крестьянских и фермерских хозяйствах – в 2,5 раза. И как напомнил спикер, тогда государство очень стабильно поддерживало животноводческую отрасль.

«К сожалению, сейчас этой поддержки стало меньше. По стране наблюдается дефицит поголовья скота как в личных хозяйствах, так и в

фермерских. Скота в республике на 3,5 млн голов меньше, чем было в 1991 году. Как повысить воспроизводство стада? Тут много путей. Без селекции, научного подхода и главное – без финансовой поддержки государства нашим животноводцам никак не обойтись», – резюмировал Кабыл Исабеков.

Гены знают все
Генетик из США Джон Джена рассказал об индексной оценке крупного рогатого скота. По словам ученого, в Америке давно и активно внедряют в отрасль животноводства этот подход, когда генетика скота определяется уже при его рождении – какой потенциал заложен в животном, если его выращивать на мясо, будет ли от него здоровое потомство, если фермер решит оставить его на племя.

Кандидат сельскохозяйственных наук, представитель ТОО «КазНИИ животноводства и кормопроизводства» Серимбек Абуғалиев пояснил «Курсиву», что индексацию КРС необходимо внедрять и в Казахстане. Сейчас фермеры в нашей стране пять лет выращивают бычка в надежде получить от него хорошее потомство в будущем. Индексная оценка позволит им отбраковывать телят, которые не улучшат породу.

«Коренные преобразования в отрасли животноводства у нас уже

произошли: в 2008 году государство поставило перед собой и фермерами задачу внедрить в РК мировой генофонд КРС, хозяйствам стали выплачивать субсидии на покупку племенного скота, и ситуация стала меняться», – высказался Серимбек Абуғалиев. По его словам, если до 2008 года в мясном животноводстве суточный прирост живой массы скота составлял 500 г, то теперь продуктивность в мясном животноводстве дошла до 1,5–2 кг в сутки.

«Считаю, что при хорошем содержании животных Казахстан в ближайшие годы сумеет добиться того, что мы сами будем обеспечивать себя на 100% мясом и не импортировать его. Относительно экспорта мяса пока ситуация такова, что у нас нет достаточных объемов качественного мяса, чтобы выйти со своей продукцией на мировой рынок», – резюмировал собеседник «Курсива».

Мяса на экспорт становится больше

В областном департаменте ЗКО «Курсиву» предоставили информацию об экспортных и импортных поставках мяса фермерскими хозяйствами ЗКО.

В разрезе последних лет ситуация по мясу в ЗКО такова: количество произведенной продукции растет – если в 2016 году в живом весе область произвела 80,6 тыс. тонн, то уже в 2018 году – 92,6 тыс. тонн. При этом общая потребность региона в мясе составляет 25,1 тыс. тонн в год.

Излишки мяса – в 2018 году это 10,3 тыс. тонн (из них говядины – 5,9 тыс. тонн) – ЗКО реализовала в соседние области – Атыраускую, Актыубинскую, Мангистаускую.

На экспорт в прошлом году было отправлено 3 тыс. тонн (из них говядины – 2,4 тыс. тонн).

Как сообщили «Курсиву» в областной территориальной инспекции Комитета ветеринарного контроля и надзора МСХ РК, в разрезе трех последних лет в ЗКО наблюдается постепенное снижение импорта мяса из Аргентины, Польши, Исландии.

Так, по сравнению с 2017 годом ввоз в область импортной говядины снизился на 82% (2,4 тыс. тонн), меньше на 85% в ЗКО стали завозить конины (1,6 тыс. тонн в противовес 1,9 тыс. тонн). По птице ситуация выглядит вообще фантастически – ввоз в область курятины сократился за три года почти в четыре раза (с 27,5 тыс. тонн в 2016

Точка зрения



Анурбек СЕЙТМУРАТОВ, заместитель директора по науке ТОО «Научно-производственный центр животноводства и ветеринарии»

«Наши зарубежные коллеги из стран с развитым агропромышленным комплексом – из Канады и Америки – подчеркивают, что их наука обязательно имеет прикладной характер. Ученые знают, каково состояние фермерских хозяйств, что нужно для их успешной работы. Такой же должна быть и ситуация у нас в стране: разработки ученых в сельском хозяйстве не должны ложиться под сукно, их нужно внедрять в практику хозяйств».

Сейчас в животноводстве у нас есть две большие проблемы – с воспроизводством и кормопроизводством. Отсюда вытекают последствия: наш экспорт мяса хромает, потому что наша говядина пока не соответствует международным стандартам. Нужно, чтобы наши бычки уходили на убой в 12 месяцев, а не в 18 или 24 месяца, как происходит это сейчас. Но реалии таковы, что наш скот долгорастущий – он растет на воздухе, пасется на пастбищах, где крайне низкий травостой. Мы гонимся за количеством – чтобы мяса было много, а зарубежному рынку нужна молодая говядина, которой у нас мало. Нам нужно менять ситуацию – заниматься разведением породистого скота, который быстро растет, дает больше привеса. И при этом заниматься выращиванием сочных кормов, чтобы было чем его кормить».

году до 7 тыс. тонн в 2018 году). ЗКО прекратила завозить мясо птицы из Украины и Бельгии. «Ножек Буша» из Америки на местных прилавках рынков и магазинов стало меньше, чем в 2016 году, на 68%.

Ветинспекторы поясняют, что импортная говядина завозится в ЗКО в основном для промышленной переработки на консервы, так как ее себестоимость ниже местного мяса. Конину и мясо птицы завозят для продажи на рынках города Уральска. Снижение объемов ввозимой продукции специалисты связывают с тем, что постепенно переработчики сельхозпродукции переключаются на местное сырье из-за нестабильности курса доллара и повышения объемов производства говядины в ЗКО. Отказ от украинских и бельгийских окорочков объясняется тем, что в ЗКО уже около двух лет работает своя бройлерная птицефабрика мощностью 7 тыс. тонн в год.

Реализация мяса в ЗКО

	2018	2017
Говядина	5983,7	5822,1
Баранина	2391,6	6970,6
Конина	1797,2	1521,4
Верблюжати́на	105,6	63
Свинина	16,8	
Всего:	10 294,9	14 377,1

Реализация мяса из ЗКО

	2018	2017
Атырауская	4307,3	3798,8
Мангистауская	3716,1	3455,8
Актыубинская	744,6	736,5
Туркестанская	881	
ЮКО		1229,9
Другие области	634,3	309,1

Экспорт мяса и мясных продуктов из ЗКО

	2018	2017
Говядина	2419,1	1736,5
Баранина	634,3	505,7
2019 (план)	3000	
Говядина		800
Баранина		

*По данным управления сельского хозяйства ЗКО

Газ – тормоз для бизнеса?

Мангистауские предприниматели не согласны платить за воздух

Бизнесмены требуют от АО «КазТрансГаз Аймак» пересмотреть существующие условия договора с субъектами предпринимательства. Недобор, как и перебор, по прогнозируемому объему потребляемого газа влечет за собой дополнительную финансовую нагрузку.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Не готовы платить за воздух

20 марта в ходе заседания совета по защите прав предпринимателей при региональной ПП «Атамекен» предприниматели Мангистауской области озвучили проблему, с которой столкнулись при оплате газа.

В частности, возмущение бизнесменов вызывает обязательство, которое АО «КазТрансГаз Аймак» накладывает на предпринимателей при заключении договоров – указывать прогнозируемые объемы потребления газа на предстоящий год, а также то, что газораспределительная организация берет стопроцентную предоплату за газ. При этом если объем потребленного газа не совпадает с тем, что ранее прогнозировался субъектом предпринимательства, то монополистом взимается дополнительная плата. В случае, если фактически потреблено больше прогнозируемого объема, то предприниматель должен оплатить перебор газа, если меньше – произвести оплату как за упущенную выгоду.



Предприниматели считают, что существующая система платы за потребляемый газ субъектами бизнеса подлежит доработке. Фото предоставлено РПП «Атамекен»

Бизнесмены недоумевают: почему они должны платить за воздух? Председатель совета деловых женщин при ПП Сауле Салихова пояснила: в конце года каждый бизнесмен, который использует газ, должен подавать заявку в АО «КазТрансГаз Аймак» о том, какие объемы он планирует потреблять ежемесячно.

«Если я потребила 1 тыс. куб. м, то я за них заплачу. Как я могу в конце года угадать, что в следующем году нажму, к примеру, 2,5 тыс. куб. м? Суммы за недобор и перебор очень большие, они исчисляются десятками тысяч тенге», – утверждает г-жа Салихова.

Она уверена, что имеет место применение разных условий пла-

ты по отношению к субъектам предпринимательства и к физическим лицам. «А между тем в Предпринимательском кодексе сказано, что субъектам рынка, которые занимают доминирующее положение на рынке, запрещается применять разные условия к потребителям без объективных на то причин», – считает Сауле Салихова.

А если не будут брать – отключим газ!

Если бизнесмен отказывается платить за топливо, то его уведомят, что в случае непогашения долга газ будет отключен. Представители газораспределительной организации отмечают,

что все делается на законных основаниях. Такие нормы, по словам руководителя юридического отдела Мангистауского производственного филиала АО «КазТрансГаз Аймак» Юрия Прокопенко, применяются на всей территории республики.

«Есть утвержденные правила, одним из пунктов которых является равномерность поставки газа. Это одно из обязательных требований. Поставка газа осуществляется по согласованному сторонами графику. Вы направляете нам заявку, мы составляем график, и за его исполнением обязаны следить мы, и потребители. Вы несете свою долю ответственности за заявленные объемы, мы несем

свою как газораспределительная организация», – отмечает Юрий Прокопенко.

Требуется доработка

В то же время договором определена возможность корректировки и согласования сторонами изменений объема потребляемого газа. Предприниматели имеют право изменить объем без применения различных санкций. Однако бизнесмены считают, что корректировать объемы газа никто не будет, так как у предпринимателей на это нет времени.

«Предприниматель, вместо того чтобы заниматься реальным делом, будет бегать за счетчиком каждый день и корректировать? Договор составлен вашими юристами, и они заложили все риски того, чтобы обезопасить и увеличить финансовые поступления в компанию. Вы сразу в договоре заложили вероятность, что миллионы бизнесменов по всему Казахстану этот пункт не смогут выполнить», – заметила Сауле Салихова. Она уверена, что существующая система платы за потребляемый газ субъектами бизнеса подлежит доработке.

Вместе с тем, по словам Юрия Прокопенко, в договоре также предусмотрено условие о праве поставщика предъявить покупателю требования о возмещении упущенной выгоды в размере 10% от стоимости невыбранного объема газа, то есть в случае, когда предприниматель недобирает объем газа, согласованного ранее.

«Это вызвано необходимостью поддержания договорной дисциплины и равномерности поставки



«Предприниматели не синоптики, которые могут спрогнозировать среднемесячную температуру на предстоящий год. С нас требуют фактические объемы потребления на предстоящий год».

Сауле САЛИХОВА, председатель совета деловых женщин при региональной палате предпринимателей

газа, учитывая планирование его объемов на основе заявок покупателей, а также необходимостью поддержания давления газа в трубе без аварийных сбросов. Когда все потребители начнут писать объемы газа приблизительно, а потом потреблять так, как им заблагорассудится, система газораспределения и, соответственно, газораспределительная организация будут нести убытки», – пояснил представитель монополиста.

Этого можно было бы избежать, будь в регионах газовые хранилища. Но они есть лишь на юге страны. Предприниматели же считают, что отсутствие газовых хранилищ – это не проблема бизнесменов. Поэтому намерены обратиться в НПП «Атамекен» и даже дойти до Верховного суда.

Тенденция роста

ТШО – основной заказчик нефтесервисных услуг в Казахстане

Вопреки всеобщим пессимистичным прогнозам и настроениям относительно перспектив нефтяной индустрии на фоне популяризации и развития «зеленых» технологий, на рынке нефтесервиса наблюдается довольно динамичный рост. В Казахстане общий объем закупок нефтесервисных услуг по итогам 2018 года пре- высил 2,8 трлн тенге.

Дулат ТАСЫМОВ

Строители и монтажники

По данным анализа, проведенного экспертами Союза нефтесервисных компаний Казахстана (KazService), за последние три года объем закупок строительно-монтажных работ (СМР) вырос почти вдвое: с 888 млрд тенге в 2016 году до 1,5 трлн тенге в 2018. При этом на долю СМР приходится более 50% всех заказов недропользователей в прошедшем году.

Увеличение объемов работ прежде всего связано с выходом на активную фазу реализации «Проекта будущего расширения» и «Проекта управления устьевым давлением» (ПБР-ПУУД) компании «Тенгизшевройл» (ТШО).

«Важно отметить, что среди всех нефтесервисных компаний Казахстана на долю ТШО приходится более 75% закупок всего нефтесервиса», – говорится в сообщении KazService.

Напомним, что общая стоимость ПБР-ПУУД, реализуемых в 2016–2022 годах, составляет \$36,8 млрд. Задача предприятия – увеличить годовой уровень добычи нефти на Тенгизском месторождении на 12 млн тонн. По итогам 2018 года здесь было произведено 28,6 млн тонн нефти.

Как сообщил 15 марта в ходе выступления на ежегодной конференции «Казнефтегазсервис – 2019» директор проекта ПБР-ПУУД Мик Крейли, на сегодняшний день 52,5% работ проекта уже выполнены. С начала его реализации в общей сложности освоено \$19,5 млрд, из которых доля казахстанского содержания составила \$5,9 млрд.

Напомним, в прошлом году в ходе пресс-тура по Тенгизу генеральный менеджер по связям с общественностью ТОО «Тенгизшевройл» Раабек Артыгалев отметил,



что в рамках ПБР-ПУУД почти треть расходов, или около \$10 млрд, будут направлены на закуп товаров и услуг казахстанских поставщиков.

Итак, в 2018 году из более чем 1,3 трлн тенге, потраченных ТШО на закуп строительно-монтажных услуг, почти 540 млрд тенге пришлось на долю южно-корейской Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME). Это одна из двух иностранных компаний, выбранных в качестве производителей модулей для будущего завода на Тенгизе.

В целом в тройку крупных заказчиков СМР кроме ТШО входят также «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) – оператор Северо-Каспийского проекта (69 млрд тенге) и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» (КПО) – разработчик Карачаганакского месторождения (55,3 млрд тенге).

А в тройку крупных исполнителей заказов СМР в 2018 году вошли: компания «TenizService» и «ErSai Caspian Contractor», заработавшие 203,9 и 194,2 млрд тенге соответственно. Первая, по некоторым данным, на 49% принадлежит АО «НК «КазМунайГаз», а на 51% – частным инвесторам. А вторая является совмест-

Распределение рынка нефтесервиса за 2018 год

Сегмент	Доля (%)
Строительно-монтажные работы	53
Буровые работы	13
Проектирование и инжиниринг	18
Техобслуживание и ремонт	9
Геология и геофизика	7

Рынок нефтесервиса в Казахстане

Сегмент	Закуп, млрд тенге		
	2018 год	2017 год	2016 год
Строительно-монтажные работы	1519	1032	888
Буровые работы	372	418	349
Проектирование и инжиниринг	517	493	334
Техобслуживание и ремонт	252	252	218
Геология и геофизика	186	135	253
Всего:	2847	2330	2042

По информации из системы приема отчетов недропользователей Министерства энергетики РК

ным предприятием, учредителями которого являются компании «ЕРС Холдингз» (Казахстан) и «Сайпем» (Италия).

Но не проектировщики и не инженеры

На втором месте после строительно-монтажных работ с долей 18% идет рынок нефтесервисных услуг по проектированию и инжинирингу. Эта отрасль в прошлом году, по данным KazService, заработала 517 млрд тенге, в 2017 году – 493 млрд тенге. Здесь тоже наблюдается рост, и главным заказчиком также является ТШО – более 90% рынка, или свыше 471 млрд тенге. Идущие за ним КПО и НКОК разместили заказов на 27,7 и 3,7 млрд тенге соответственно.

Больше всех, более 283 млрд тенге, или почти 55% всех заказов, заработал КРJV – генеральный подрядчик ТШО по проекту ПБР-ПУУД. На втором месте с долей чуть более 14%, или 73,6 млрд тенге, идет Mustang Engineering Limited (Великобритания).

Замыкает тройку крупных исполнителей заказов рынка проектирования и инжиниринга итальянская Nuovo Pignone SRL – 42,2 млрд тенге, или 8,2%. Почти 80% работ по проектированию и инжинирингу выполнили эти три иностранных организации.

Анализ, проведенный экспертами Союза нефтесервисных компаний Казахстана, показал, что львиная доля казахстанского нефтесервиса приходится на Тенгизский проект, где доля казахстанских компаний не превышает 40%, а по некоторым сегментам нефтесервиса, в частности по инжинирингу и геофизическим услугам, доля казахстанских компаний составляет менее 10%.

Для сравнения, в топ-3 недропользователей, разместивших почти 60% всех заказов по геофизическим услугам, вошли ТШО (67,7 млрд тенге), КПО (28,7 млрд тенге) и «Озенмунайгаз» (16,3 млрд тенге). А топ-3 исполнителей, освоивших более 50% всех затрат недропользователей в 2018 году, составили: франко-американская Schlumberger (64,4 млрд тенге), китайская «Биджили Геофизические услуги» (20,4 млрд тенге) и американская Baker Hughes services (14,9).

В целом в Союзе нефтесервисных компаний Казахстана считают, что

полномочные органы со стороны государства и операторы нефтегазовых проектов, чтобы увеличить долю казахстанского содержания в закупках недропользователей, должны содействовать открытию совместных предприятий в таких отраслях нефтесервисных услуг, как проектирование, инжиниринг и геофизика.

Бурить стали меньше

Стоит отметить, что в 2018 году на 11% снизились заказы по буровым работам, составив 372 млрд тенге. В сегмент буровых работ входят: строительство, бурение, цементирование, текущий и капитальный ремонт скважин, услуги по буровым растворам. В основном заказы по буровым работам были размещены компаниями «Мангистаунгаз» (62,1 млрд тенге), «Озенмунайгаз» (61,9 млрд тенге) и ТШО (59,1 млрд тенге).

Здесь самый большой объем работ выполнила казахстанско-американская компания «KMG Nabors Drilling Company» – 56,9 млрд тенге, или 15,4% рынка. На втором и третьем местах компании «Бургулау» (43,8 млрд тенге) и «Oil Services Company» (43,4 млрд тенге) соответственно.

При этом услуги по техобслуживанию и ремонту также постепенно становятся более доступными для казахстанских компаний. В данный сегмент нефтесервиса входят: техническое обслуживание и ремонт нефтегазового оборудования, экспертиза и лабораторные исследования. По данным KazService, затраты на техобслуживание и ремонт в 2018 году составили 252 млрд тенге.

Здесь опять самым крупным потребителем услуг оказался ТШО – 211,7 млрд тенге, или почти 84% рынка. Далее идут НКОК – 22,1 млрд тенге, или 8,8%, а также КПО – 10,6 млрд тенге, или 4,2%.

Топ-3 крупных исполнителей работ по техобслуживанию и ремонту возглавила казахстанская компания «Nefestroservice Ltd» с объемом выполненных работ на сумму 38,4 млрд тенге, или более 15% работ рынка. Второе и третье места занимают казахстанско-шотландская Denholm-Zholdas (30,2 млрд тенге) и итальянская Perar spa (26,1 млрд тенге).

Создал пирамиду – получил срок

Вкладчики финансовой пирамиды встали на защиту ее организатора

Актюбинский областной суд вынес постановление в отношении жителя Актобе, осужденного в январе этого года за создание финансовой пирамиды. Приговором осталась недовольна не только сторона защиты, но и многочисленные вкладчики компании ТОО «UNNNITY corporation».

Наталья САЛЬКОВА

Ноу-хау по-актюбински

Впервые о создании мобильного приложения «Аррогт» программист Куаныш Жаксыбаев заявил на форуме молодых предпринимателей в 2017 году. Информационно-справочный портал, по задумке автора идеи, должен был представлять собой универсальный каталог товаров и услуг, который со временем, по мнению разработчика, затмил бы такие ресурсы,



как WhatsApp, OLX и InDriver. Для усовершенствования и запуска приложения требовались деньги. Поэтому разработчик приложения, являясь руководителем компании «UNNNITY corporation», решил

привлечь средства казахстанцев, предложив им стать партнерами.

Идея партнерства заключалась в покупке специальных пакетов «юникредитов» за 35 тыс., 70 тыс. и 350 тыс. тенге. Вкладчикам обеща-

лась прибыль до 10% в зависимости от суммы вложенных средств. Однако еще до запуска мобильного приложения, который был запланирован на 10 августа 2017 года, правоохранительные органы заподозрили Куаныша Жаксыбаева в создании финансовой пирамиды. С мая 2016 года по август 2017 года более 600 вкладчиков внесли в компанию в общей сложности 167 млн тенге. Впрочем, сами участники проекта предпочитают называть себя не вкладчиками, а партнерами.

Дело сшили

9 августа 2017 года Куаныш Жаксыбаев был задержан правоохранительными органами. На счету возглавляемой им компании было свыше 1 млрд тенге. В отношении предпринимчивого молодого человека за создание финансовой пирамиды возбудили уголовное дело по п. 2 ч. 3 ст. 217 УК РК. В суде государственного обвинителя просил назначить Куанышу Жак-

сыбаеву наказание в виде восьми лет лишения свободы с лишением права заниматься коммерческой деятельностью и занимать руководящие должности сроком на семь лет.

3 января этого года суд №2 города Актобе вынес приговор, согласно которому Куаныш Жаксыбаев был осужден на 6,5 года лишения свободы. Гражданский иск со стороны вкладчиков удовлетворен на сумму почти 97,5 млн тенге.

«Судом установлено, что руководитель ТОО «UNNNITY corporation» с целью получения выгоды и быстрого материального обогащения совершил тяжкое уголовное правонарушение в сфере экономической деятельности», – пояснили «Курсиву» в пресс-службе Актюбинского областного суда.

Апелляционная коллегия, вынесшая постановление 1 апреля 2019 года, оставила приговор в отношении Куаныша Жаксыбаева без изменений.

Те, кто против приговора

Удивительно, но некоторые вкладчики встали на защиту осужденного. По их словам, в компании поверили более 40 тыс. казахстанцев, которые решили стать ее партнерами и вкладывали свои средства добровольно.

С постановлением апелляционной инстанции не согласна и сторона защиты осужденного – адвокат Колганат Кабанбаева. По ее словам, во время досудебного расследования ни прокуратура, ни суд не приняли во внимание заключения Центра технической экспертизы, в которых говорится, что «Аррогт» является информационно-справочным порталом и этим мобильным приложением, которому сегодня нет аналогов в мире, могут пользоваться владельцы смартфонов.

Доказывать невиновность Куаныша Жаксыбаева адвокат намерена в вышестоящей инстанции.

Расчехляйся, если хочешь быть здоров

Бизнес на здоровье – самый выгодный, считают предприниматели, открывшие свое дело в индустрии правильного питания и фитнеса. Кстати, он же и один из самых рентабельных. Всегда найдутся клиенты, готовые выложить круглую сумму за красивое, подтянутое тело. И цена вопроса для многих потребителей роли не играет.

Ольга ЗОЛОТЫХ

ПП – как много в этом слове

Молодая предпринимательница Динара Жангазиева после института долго себя не искала. Девушка как раз стала заниматься спортом, тогда и встал вопрос о правильном питании. Но оказалось, что в Актау на тот момент не было ни одной компании, которая бы предлагала такие услуги. Тогда и было решено создать эту свободную нишу.

«С нашей стороны больше вложений не было, но если говорить о коллегах, которые стали открываться позже в других городах, то

там речь шла о \$50–100 тыс. – на эти средства закупалось дорогое кухонное оборудование, приобретались собственное помещение, были большие затраты на рекламу, привлечение клиентов», – рассказывает «Курсиву» владелица компании по доставке блюд правильного питания (ПП) Динара Жангазиева.

Сам бизнес на ПП весьма рентабельный, ведь себестоимость продуктов довольно низкая, считает бизнес-леди. Единственное, над чем стоит поработать, – это собрать команду. А она вокруг компании по ПП довольно солидная. Это диетолог-нутрициолог, который разрабатывает систему питания индивидуально каждому клиенту в зависимости от его предпочтений и состояния здоровья, повара и помощники, технологи, водители и курьеры, менеджеры по продажам и консультанты по правильному питанию.

«Доходы в этой сфере зависят от количества привлеченных клиентов. У нас их уже более 5 тыс. в трех городах – Актау, Астане и Жанаозене. Так как клиент оплачивает услугу заранее, уже с первого месяца можно выйти на чистый доход», – отмечает предпринимательница.

К слову, бизнес этот очень сезонный. Как правило, люди начинают задумываться о том, чтобы изменить питание, за несколько месяцев до праздника. К примеру, к Новому году или к 8 Марта. Поэтому пик продаж приходится на осень и весну, зимой количество клиентов несколько уменьшается, а вот летом сокращается резко.

Минимальный пакет ПП, рассчитанный на месяц, стоит 117 тыс. тенге, максимальный – 180 тыс. тенге.

«Такими услугами пользуются исключительно те, кто имеет доход выше среднего. В основном наши клиенты – это бизнесмены или наемные работники в крупных компаниях. Понятно, что ПП – это не первая необходимость, не базовая потребность, а по большей части блажь», – уверена Динара Жангазиева. Чтобы пользоваться такими услугами, зарабатывать клиент должен 500–700 тыс. тенге, предполагает она.

Правильное питание в боксах получают в основном женщины – их почти 80% среди клиентов компании. При этом средний возраст тех, кто пользуется услугами доставки на дом полезных блюд, – 25–45 лет.

90-60-90

Достичь идеальных форм и спортивных цифр на весах можно и в спортзалах – будь то тренажерный зал или групповые занятия, к примеру, по аэробике или йоге. Руководитель областного ОО «Федерация бодибилдинга и фитнеса» Анатолий Жданов едва ли не самый известный бодибилдер в Актау. 20 лет назад он открыл первый тренажерный зал в области и до сих пор руководит им.

«Многие думают, что открыть тренажерный зал или фитнес-клуб – это легкое дело. Что может быть проще, если есть помещение, – заплатил 10–20 млн тенге, закупил оборудование и начинай зарабатывать. Многие стараются сэкономить и приобрести оборудование подешевле, в итоге это сказывается на клиентах – будет неправильная биомеханика, движения», – делится «Курсивом» Анатолий Жданов. При этом он отмечает: оборудование в этом бизнесе – это еще не все, во что следует вложиться. Нужна очень хорошая система вентиляции в помещении, а это тоже дорогое удовольствие. Также желательно иметь несколько залов – к примеру, для кардионагрузок и силовых упражнений. Ну и, конеч-

но же, нужны опытные тренеры. Таких сейчас очень мало, считает владелец тренажерного зала.

В его фитнес-клубе, который рассчитан на клиента со средним достатком, есть и залы для групповых занятий. Месячный абонемент на посещение «железки» – от 6 тыс. до 15 тыс. тенге. Услуги персонального тренера стоят от 20 тыс. тенге. «Мы не испытываем недостатка в клиентах – заполняемость залов в весенние и осенние месяцы почти 100%. Начиная с мая и до конца лета, а также в середине зимы примерно 50% наполняемости», – отмечает бодибилдер.

Цена на тренировки в обычных тренажерных залах в Актау не поднимается выше 20 тыс. тенге в месяц. За посещение элитных фитнес-клубов нужно будет заплатить почти в два раза дороже. В одном из самых дорогостоящих фитнес-клубов Актау абонент на 12 занятий в месяц стоит от 45 тыс. тенге, услуги персонального тренера (при условии покупки абонемента) – 5 тыс. тенге в час. Годовой же абонемент, в который входит безлимитное посещение тренажерного зала, бассейна, групповых занятий, сауны стоит 396 тыс. тенге. Примерно в том же

ценовом сегменте и еще несколько подобных клубов в областном центре. Здесь цена за месяц занятий начинается от 40–45 тыс. тенге, а за год – от 270 до 370 тыс. тенге.

Виктор Шульга – бизнесмен, занимается в одном из элитных клубов почти год. На фигуру мечты не жалеет ни денег, ни сил.

«Когда я планировал заниматься спортом, я осматривал практически все залы, которые есть в Актау. Остановился на дорогом. И это не из-за того, что мне деньги девать некуда. Просто сюда я могу ходить хоть каждый день и проводить здесь сколько угодно времени», – рассказал «Курсиву» бизнесмен. По его наблюдениям, от отсутствия клиентов даже при такой высокой цене клуб не страдает – здесь всегда есть народ. Многие клиенты предпочитают переплатить за комфорт.

Если цены на тренажерные залы разнятся существенно, то стоимость групповых занятий отличается всего на несколько тысяч тенге. Средний чек на месячный абонемент на занятия йогой, аэробикой, аквааэробикой, джампингом и прочими видами групповых занятий в Актау составляет от 12 тыс. до 17 тыс. тенге в месяц.