



# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
РЕЕСТР КОРРУПЦИОНЕРОВ:  
PRO ET CONTRA

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
КЛЕВАНИЕ ПО ЗЕРНЫШКУ

стр. 6

ТЕХНОЛОГИИ:  
ВЫШЕ НЕБА

стр. 10

LIFESTYLE:  
ВСЯ ПРАВДА О ТЕННИСЕ

стр. 12

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

THE WALL STREET JOURNAL.

## Инвестиции в США по-прежнему самые доходные

Объем иностранных инвестиций в американские акции и облигации с начала года достиг своего пика.

Michael WURSTHORN,  
THE WALL STREET JOURNAL

В условиях, когда мировая экономика демонстрирует невысокие темпы роста, посредственную доходность и рост объема обязательств с отрицательной доходностью, иностранные инвесторы видят спасение в американских активах: в июне они скупили акции и облигации американских компаний почти на \$64 млрд, что, по данным Министерства финансов США, стало максимальным показателем с августа 2018 года.

Несмотря на августовский спад, вызванный продолжающимся торговым противостоянием США и Китая, индекс S&P 500 в 2019 году вырос почти на 17%. Для сравнения: другой индекс – MSCI All Country World Index (ACWI) – без учета американских активов показал рост только на 5%. Казначейские бумаги США уже долгое время находятся вблизи многолетних минимумов и, несмотря на это, остаются в сокращающейся группе государственных облигаций с положительной доходностью. Доллар в этом году в основном укрепился по отношению к другим мировым валютам.

Переполюх, который устроили иностранные инвесторы на фондовом рынке США, некоторые американские аналитики и инвесторы описывают как возрождение веры в американскую исключительность. Они ожидают, что ситуация сохранится.

&gt; стр. 4

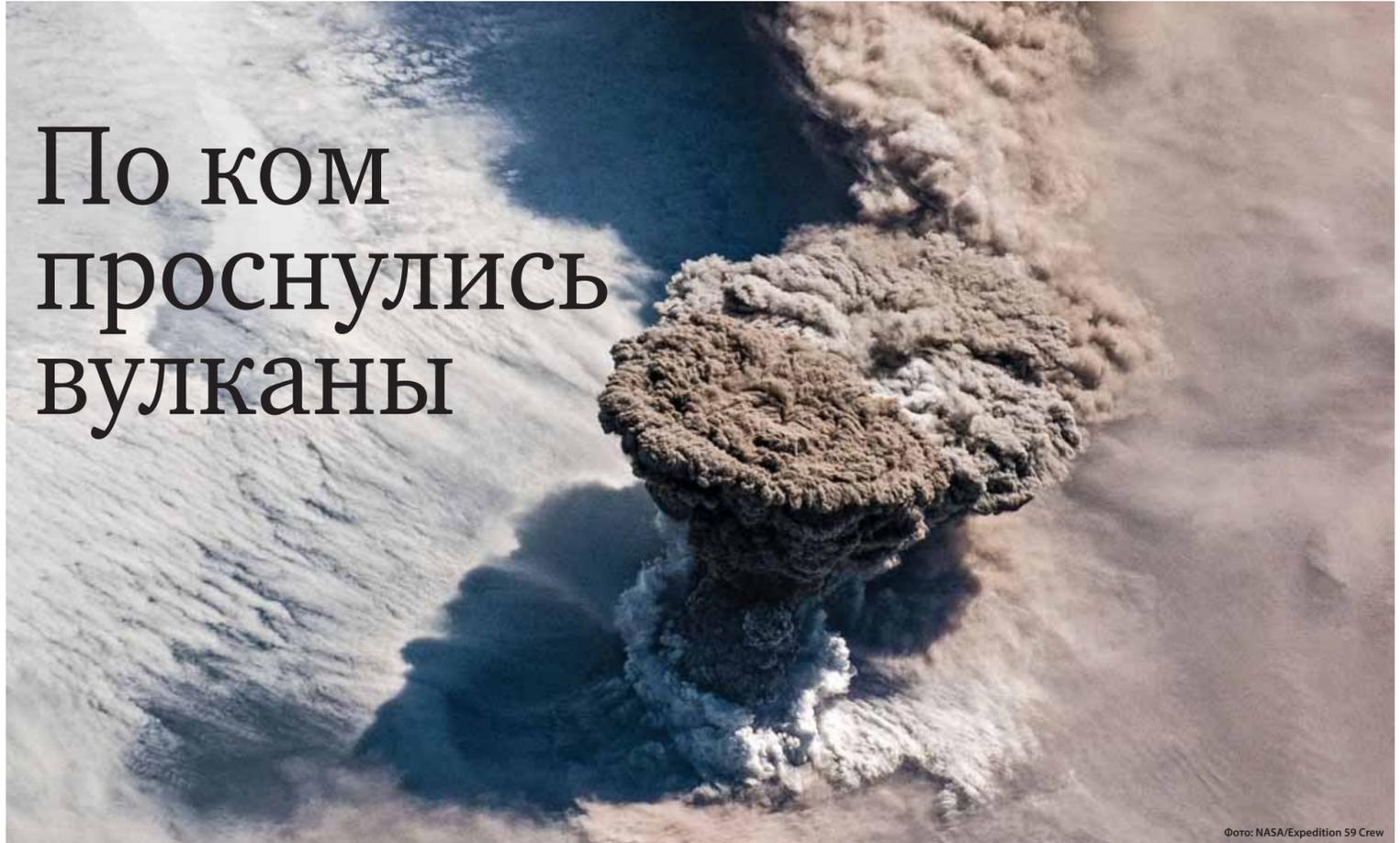


Фото: NASA/Expedition 59 Crew

Облако пепла от курильского вулкана Райкоке. Снимок сделан астронавтом МКС в июне 2019 года.

&gt; стр. 11

## По ком проснулись вулканы

## Оттепель для бизнеса

На инициативы Токаева из обращения к народу Казахстана может потребоваться \$19 млрд.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

О своем предстоящем послании народу Казахстана президент Токаев объявил еще 10 августа. В тот день в хронике его «Твиттера», кстати, уже обо-

значенной статусной «синей галочкой», появилось следующее сообщение: «В Послании народу, с которым планирую выступить 2 сентября, будут высказаны поручения парламенту и правительству относительно ужесточения уголовного наказания за наркодилерство, педофилию, сексуальное насилие и другие тяжкие преступления против личности».

Вначале все же политика

Прямого эфира с посланием народу Казахстана от президента Токаева не случилось. По мнению основного конкурента Токаева на прошедших президентских выборах, политика и журналиста Амиржана Косанова, если послание было бы показано в прямом эфире, то оно оказалось бы более уместным и эффективным. «Все-таки это первый выход Токаева в народ в подобном фор-

мате. Да и ожидания общества от этого послания были довольно завышенными. Прямой эфир дал бы дополнительные плюсы для более позитивного восприятия текста послания. Тем более что в нем есть много актуальных моментов. Чувствуется, что Акорда хочет реагировать на запросы общества. Правда, не на все. Но в нашем случае это уже прогресс», – заметил в своем комментарии «Курсиву» Амиржан Косанов.

Касым-Жомарт Токаев в своем послании сразу же дал понять, что пока не видит необходимости в либерализации законодательства страны по западному образцу. «Обещанная мною политическая трансформация будет постепенно и неуклонно осуществляться с учетом интересов нашего государства и народа».

&gt; стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 3 3019

Фото: Shutterstock/Aakruthi Vishva

## Когда Казахстан перестанет покупать «ножки Буша»

Министерство сельского хозяйства обещает обеспечить импортозамещение по мясу птицы к 2021 году, птицеводы отодвигают достижение этой цели до 2023 года и настаивают на дополнительной господдержке.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Избавиться от «ножек Буша» за два года пообещал глава Минсельхоза Сапархан Омаров, хотя

пока производство мяса птицы в Казахстане только наполовину покрывает внутреннюю потребность. Программа развития отрасли предусматривает, что к 2021 году объем производства достигнет 300 тыс. т – это почти весь объем потребления республики. А в 2027 году, согласно той же программе, производство мяса птицы в РК вырастет до 740 тыс. т, из них 150 тыс. т уйдет на экспорт. Для сравнения: экспорт мяса птицы в 2017 году составлял 11 тыс. т.

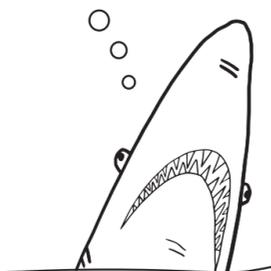
Справедливости ради стоит отметить, что производство мяса птицы в стране действительно растет, но не так быстро, как предусмотрено отраслевой программой. Запланированный объем производства на 2018 год – 220 тыс. т, реальный – 190 тыс. По оценке главы Союза птицеводов РК Руслана Шарипова, казахстанские производители все-таки достигнут показателя в 200 тыс. т. «Будет запущена крупная фабрика в Алматы «КазРосбройлер», она будет давать 30 тыс. т мяса птицы».

Есть еще три-четыре инвестора, которые хотят строить новые производства – крупные птицефабрики. Макинская птицефабрика сейчас вторую очередь заводит. Поэтому я считаю, что в ближайшие три-четыре года мы будем полностью себя обеспечивать мясом птицы», – говорит Шарипов.

Отраслевая программа развития птицеводства предполагала, что в 2019 году в стране будет произведено 274 тыс. т мяса птицы.

&gt; стр. 3

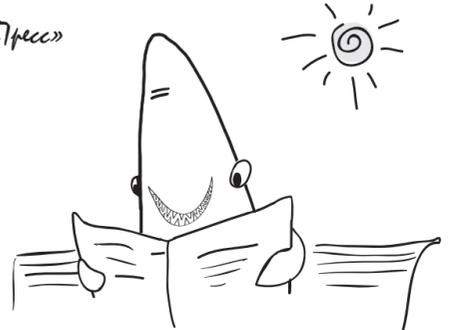
# КУРСИВ



статность подписки «Эврика Пресс»

15138 коркица			
1 мес	3 мес	6 мес	12 мес
₸ 585	₸ 1755	₸ 3510	₸ 7020

65138 фиджица			
1 мес	3 мес	6 мес	12 мес
₸ 410	₸ 1230	₸ 2460	₸ 4920



Подробнее по тел.: +7 (727) 375-12-65, +7 (727) 390-87-23  
Также газету можно приобрести в розничных сетях и у частных распространителей.

# Оттепель для бизнеса

> стр. 1

Вместе с тем в рамках этого объявленного фундаментально-го принципа президент Токаев поставил задачу не только содействовать развитию многопартийности, политической конкуренции и плюрализма мнений в стране, что, по его словам, «важно для стабильности политической системы в долгосрочной перспективе, но и поручил депутатам парламента усовершенствовать законодательство о митингах. «Если мирные акции не преследуют цель нарушения закона и покоя граждан, то нужно идти навстречу и в установленном законом порядке давать разрешение на их проведение, выделять для этого специальные места. Причем не на окраинах городов», – отметил в своем послании Касым-Жомарт Токаев. Президент получил за эту инициативу положительные оценки общественности.

Обращает на себя внимание еще одна инициатива президента Токаева. Речь идет о возможном внедрении системы оценки населением эффективности работы местных властей. «Например, если в результате опроса или онлайн-голосования более 30% жителей считают, что аким города или села неэффективен, это станет основанием для создания администрацией президента специальной комиссии с целью изучения возникшей проблемы с внесением соответствующих рекомендаций», – заметил в своем послании народу Казахстана Касым-Жомарт Токаев.

## Миллиард сюда, миллиард туда

В ходе выступления президента выяснилось, что он очень недоволен деятельностью полиции и других структур МВД. В этой связи Токаев подчеркнул, что одной из самых актуальных задач для государства остается полноценная реформа правоохранительной системы, в результате которой образ полиции как силового инструмента государства будет уходить в прошлое. По мнению президента, полиция должна стать органом по оказанию услуг гражданам для



Фото: Архив «Курсива»

обеспечения их безопасности. Соответственно, на масштабное реформирование МВД, по словам Токаева, в ближайшие три года будет выделено 173 млрд тенге. При этом большая часть средств пойдет на повышение заработной платы, аренду жилья и создание современных фронт-офисов полиции, которые должны будут работать по принципу ЦОНов. Касым-Жомарт Токаев уверен, что полицейскую службу необходимо сделать престижной, а первый этап реформ начать с реорганизации работы Комитета административной полиции.

Надо заметить, что в ходе своего первого послания народу Казахстана президент Токаев распорядился выделить далеко не малые средства не только на реформу МВД. Предполагается увеличение расходов на оборону страны с одновременным укреплением финансовой и общей дисциплины в армии. В рамках развития экономики, которая по планам Токаева должна стать инклюзивной, правительству поручено найти 100 млрд тенге на поддержку малого и микробизнеса. Прежде всего для того, чтобы развитие массового предприни-

мательства дало возможность избавиться от укоренившегося в сознании казахстанцев мнения, что за них все должно решать государство, а также иждивенческих настроений. Дополнительно 250 млрд тенге будет направлено на обновление «Дорожной карты бизнеса», которая будет подкреплена еще и мерами законодательного характера в целях защиты предпринимателей от беспокоящих Касым-Жомарта Токаева участвующих рейдерских захватов. «Моя позиция по этому вопросу известна: любые попытки воспрепятствовать

развитию бизнеса, особенно малого и среднего, должны рассматриваться как преступления против государства», – заявил в этой связи президент.

Немалые средства пойдут и на различные социальные программы. Например, 90 млрд тенге прибавят к уже выделенным 30 млрд тенге на реализацию специального проекта «Ауыл – Ел Бесігі», решающего проблемы содержания небольших населенных пунктов. Предполагается в течение предстоящих четырех лет 100-процентное увеличение заработной платы учителям общеобразовательных школ. В ближайшие три года 58 млрд тенге выделят на программы по поддержке людей с ограниченными возможностями. И это далеко не все. На гарантированный объем бесплатной медицинской помощи – 2,8 трлн, а на развитие системы здравоохранения в целом – 2,3 трлн тенге, 240 млрд поручил президент направить на решение в течение трех лет вопроса по предоставлению жилья малообеспеченным многодетным семьям, 56 млрд тенге будет выделено на возведение газораспределительных сетей в Нур-Султане, Карагандинской, Акмолинской и Северо-Казахстанской областях. Наконец, 1,2 трлн тенге правительство Казахстана должно найти на строительство в стране современной транспортной инфраструктуры, 30 млрд тенге – на кредитование модернизации и ремонта жилого фонда и 250 млрд тенге – на обеспечение населения чистой питьевой водой и услуги водоотведения.

за счет сокращения численности государственных чиновников на 25%, упорядочения процесса государственных закупок, 75% которых, по информации президента, осуществлялось неконкурентным способом, а также пересмотра деятельности Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына». Судя по выступлению Касым-Жомарта Токаева, сложившееся положение дел, например в квазигосударственном секторе, его совсем не устраивает. «Наши государственные компании превратились в громоздкие конгломераты, международная конкурентоспособность которых вызывает сомнения. Нам нужно понять, каков реальный вклад Фонда национального благосостояния в рост благосостояния народа за прошедшие 14 лет с момента создания фонда», – заметил президент Токаев.

## Нюансы телевизионной картинки

Между тем спустя три часа после завершения выступления президента Токаева телеканалы страны в своем эфире все же показали его часовое послание народу Казахстана. И оно сразу же получило дополнительные краски. Оказалось, что присутствовавшие в зале заседания парламента Казахстана депутаты его обеих палат, члены правительства, руководители национальных компаний и акимы областей слушали Касым-Жомарта Токаева молча и без каких-либо эмоций. Достаточно сказать, что аплодисментами в секунды три на инициативы президента они отреагировали лишь два раза. Первый раз это произошло в момент, когда глава государства поручил правительству разработать законодательную основу для освобождения с 2020 года компаний микро- и малого бизнеса от уплаты налога на доход сроком на три года. Второй – когда было объявлено о приостановке до 2023 года введения дополнительных пенсионных отчислений в размере 5%. Аплодировала государственная элита Токаеву и еще два раза – в начале и в самом конце его выступления. А вот оваций не наблюдалось.

## Где деньги взять

Если подсчитать все вместе, то речь идет о сумме минимум в 7,06 трлн тенге, что эквивалентно почти \$19 млрд. И здесь возникает вопрос: где взять такие немалые деньги, учитывая, что утвержденная Токаевым доходная часть бюджета 2019 года составила чуть больше 10,45 трлн тенге при общих затратах свыше 11,46 трлн тенге? Общественники предполагают, что дополнительные средства для реализации отраженных в послании Токаева планах появятся

# Реестр коррупционеров: Pro et Contra

## Предложение Transparency Kazakhstan о создании публичного реестра осужденных все еще в стадии рассмотрения: отношение к нему неоднозначное как со стороны чиновников, так и экспертов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Предложение от Transparency Kazakhstan по созданию открытого списка лиц, осужденных за уголовные коррупционные преступления, ушло в Агентство по делам государственной службы и противодействию коррупции еще в декабре прошлого года.

В список было предложено включить такие данные осужденных, как фотография, ФИО осужденных, номер и наименование статей Уголовного кодекса, по которым они были осуждены, год, когда был вынесен приговор, характер наказания (штраф, общественные работы, ограничение свободы, условный срок, лишение свободы, конфискация имущества), а также примечание, какие должности этим лицам запрещено занимать пожиз-

ненно и какой деятельностью они не имеют права заниматься.

В общественном фонде предлагали, что такой черный список будет размещен на сайтах АДГ-СПК и Национального бюро по противодействию коррупции и станет одним из инструментов борьбы с коррупцией. В апреле 2019-го Данияр Сабырбаев, будучи тогда главой департамента антикоррупционной политики агентства, заявлял: к концу года сопротивление некоторых госорганов по формированию такого реестра будет преодолено, и список выйдет в свет. Однако во время августовской онлайн-конференции на портале BNews он признал, что противодействие появлению такого реестра до сих пор достаточно сильно.

«Мы взяли в работу это предложение, но это достаточно серьезный шаг – сделать такой реестр, – говорит Сабырбаев, теперь уже руководитель департамента доблорядочности Агентства по противодействию коррупции Республики Казахстан. – По мнению многих людей, в том числе представителей государственных органов, это чрезмерно. Чрез-



мерно, потому что мы нарушаем чуть ли не конституционные права осужденных: человек, совершивший преступление, уже получил соответствующее наказание – или заплатил штраф, или сел в тюрьму, а теперь мы рассматриваем фактически дополнительную меру наказания», – добавил он. Сабырбаев считает, что вопрос создания реестра требует общественного обсуждения как со стороны юристов, так и со стороны гражданского общества. Агентство по противодействию коррупции готово провести об-

щественные слушания по этому вопросу.

По словам исполнительного директора Transparency Kazakhstan Ольги Шиян, аналоги предлагаемого реестра коррупционеров действуют в Германии, России и Кыргызстане и помогают обеспечить общественный контроль за исполнением запрета на занятие определенных должностей экс-чиновниками, имеющими судимость за коррупцию. «Мы считаем, что такой реестр позволит наглядно оценить реальные результаты по искоренению коррупции и недопущению повторного трудоустройства осужденных за

коррупцию на госслужбу, – говорит Шиян. – Кроме того, публичный список покажет как гражданам Казахстана, так и иностранцам, что борьба с коррупцией в стране идет, невзирая на должности».

Адвокат Джохар Утебеков сомневается в том, что создание такого реестра является первоочередным шагом в борьбе с коррупцией.

«У нас огромное количество известных госдеятелей осуждено, включая двух премьеров бывших (Акежан Камежелдин и Серик Ахметов – «Курсив»), куда уже дальше в плане публичности? Мы и так знаем всех их в лицо – бывших премьеров, акимов, министров, вице-министров. Что изменилось-то от этого? Теперь получим возможность знать в лицо всех – и кто-то думает, что в этот реестр люди будут активно заходить и просматривать его?» – говорит Утебеков.

Первоочередными задачами в деле борьбы с коррупцией адвокат считает внедрение всеобщего декларирования в

стране и выполнение 20-й статьи Конвенции ООН по борьбе с коррупцией, которая предполагает активное уголовное преследование чиновников за доходы, которые они не могут обосновать. С точки зрения профилактики коррупционной преступности, эти меры дают наибольший эффект в других странах, отмечает Утебеков.

Не ждать слишком многого от появления реестра могут и российские юристы (в России с прошлого года действует публичный реестр утративших доверие чиновников). По мнению управляющего партнера коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимира Старинского, основное практическое назначение такого реестра – закрыть обратную дорогу на госслужбу попавшимся на коррупцию, поскольку наконец систематизированы разрозненные прежде сведения о мотивах увольнения госслужащих. «А вот с точки зрения превентивной составляющей, ждать от такого реестра слишком многого не стоит – коррупция от этого меньше не станет», – резюмирует эксперт.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Содержание лицензировано  
THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/  
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:

Виктор АХРЕМУШКИН  
v.khremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:

Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ  
Жанболат МАМЫШЕВ  
Ирина ЛЕДОВСКИХ  
Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:

Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:

Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА  
Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:

Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Виктория КИМ

Бильд-редактор:

Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Адрес отдела рекламы и  
распространения:

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

Нац. отдела распространения:

Ренат ГИММДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimdinov@kursiv.kz

Коммерческий директор:

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

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Менеджер по рекламе и PR:

Култегин НАПИЛ  
Тел.: +7 (707) 911 24 16  
k.napil@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:

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

Зам. главного  
редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:

Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел.: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 13 000 экз.



# Когда Казахстан перестанет покупать «ножки Буша»

> стр. 1

## Почему курица важнее яйца

По оценке мировых экспертов, с 2010 по 2050 год объем производства мяса в мире увеличится на 70% и составит 505 млн т. При этом прогнозируемый рост объемов производства для свинины – 59,3%, для говядины – 28%, а для птицы – 122,5%.

«Мясо птицы в мире по потреблению вышло на первое место в мире еще в 2016 году. В 2017 году в мире произведено 122 млн т мяса птицы, свинина на втором месте – 119 млн, говядина только 66 млн и баранина – 9 млн т – такие цифры приводит президент Евразийской птицеводческой ассоциации Владимир Фисинин. Он отмечает, что сейчас в глобальных масштабах ставка действительно делается на развитие птицеводства, но обращает внимание, что вызовом для отрасли станет сокращение кормовой базы на фоне нехватки плодородных земель. Второй вызов для отрасли, по его мнению, – необходимость диверсификации кормов: пшеница идет на биотопливо, поэтому нужно наращивать производство кукурузы и сои как альтернативы. Эта задача актуальна и для России, и для Казахстана. Еще одна нерешенная проблема связана с биобезопасностью. «Болезни птиц колют вместе с родительскими стадами повсеместно», – констатирует Фисинин. По мнению эксперта, здесь должно помочь выведение собственных пород – в России на эти цели выделено около 5 млрд рублей, в Казахстане этот вопрос на государственном уровне не поднимался.

## Чем «птичий грипп» в России чреват для Казахстана

Необходимость собственного племенного птицеводства обозначил и Руслан Шарипов.

«У нас нет своих племенных репродукторов, прародителей – мы закупаем их за рубежом. А когда закупаешься за границей, всю сразу завозишь оттуда, и с каждым заводом мы садимся на иглу вакцинации», – говорит глава отраслевого союза. Шарипов напоминает, что в Казахстане были свои породы – несушка породы «Алатау» стойко переносила не только суровые климатические условия, но и нарушения в режиме кормления или в рационе. Импортные курицы в таких случаях перестают нестись на два-три месяца, а «Алатау» способна была восстанавливаться за считанные дни.

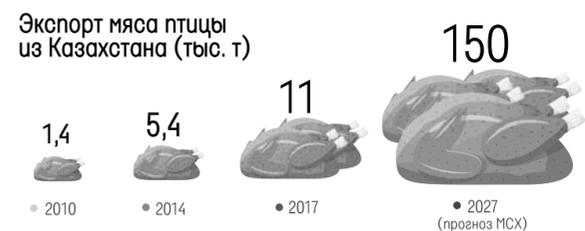
Несколько казахстанских компаний сейчас пытаются заниматься разведением племенных пород и даже экспортируют цыплят в соседние страны. Но при этом, по словам Светланы Ивановой, директора ТОО «Когер», это как раз одно из таких предприятий – ждут государственной поддержки. Сейчас

репродуктор «Когер» производит около 2,5 млн цыплят в год, 60% из них уходит на экспорт.

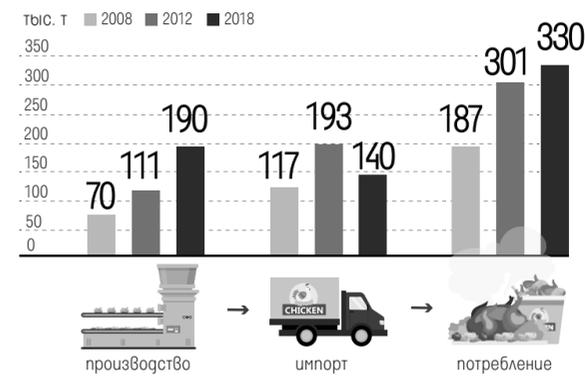
«В Казахстане племенных репродукций, по большому счету, нет. Мы одни из первых открывали репродуктор 10 лет назад, – говорит Иванова. – Сейчас наш племенной репродуктор широко известен в Таджикистане, могу сказать с уверенностью: 85% рынка Таджикистана – это наши цыплята. Мы успешно экспортируем цыплят, а в своей стране должной поддержки не находим». Вариант поддержки со стороны государства она видит в возврате НДС за поставки племенных цыплят и в установлении зеленого коридора при прохождении таможенной очистки на границе. Узбекская таможня, транзитом через которую казахстанский товар идет

годом вдвое, – рассказывал директор ТОО «Фирма Алекри» Александр Прадко. – Еще до нового года мы закупили зерновые по 30–35 тыс. тенге, сейчас – по 65–70 тыс. за тонну. Удорожание – просто фатальная необходимость, никогда себестоимость яйца еще не подходила к 18–20 тенге за штуку, а для того чтобы нам развиваться, рентабельность должна быть не менее 20–25%. Мы сейчас продаем яйца по 22 тенге за штуку», – поясняет он.

По словам производителя, птицеводы могли бы оставить цены при гарантии сохранения низких осенних цен на кормовые в течение всего года. Закупать корма впрок птицеводы не могут: нет ни оборотных средств, ни площадей для хранения. Поэтому стать таким закупщиком, по мнению птицеводов, должно государство.



## Производство, импорт и потребление мяса птицы в Казахстане



Источник: КС МНЭ РК

в Таджикистан, обеспечивает казахстанскому производителю досмотр за 15 минут, а казахстанская, по словам Ивановой, растягивает процедуру на часы.

В то же время директор ТОО «Когер» констатирует: первые меры поддержки в пользу отечественного репродуктора приняты – государство ввело дотацию для покупателя при покупке цыплят у местного производителя.

## И снова фуражный фонд

Следующим шагом, по мнению птицеводов, должно стать появление фуражного фонда объемом как минимум в 300 тыс. т. Идея 10-летней давности реанимирована из-за скачка цен на зерно – оно занимает около 70% в себестоимости мяса птицы и яйца. «Цена на зерно и жмых возросла по сравнению с прошлым

Управляющий директор – член правления АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация» Сабит Кашкимбаев в интервью «Курсиву» заявлял, что проблему нехватки «оборотки» для закупа фуража и недостаточности мощностей для его круглогодичного хранения может решить и «Продкорпорация», если ей выделят на это бюджетные средства. Правда, Кашкимбаев при этом акцентировал внимание на необходимости гарантий по полному освоению заготовленного объема.

В 2018 году импорт мяса птицы в Казахстан из США, по данным ГТС, составил 106 тыс. т, это примерно треть объема потребления страны. Судя по складывающимся в отрасли тенденциям, мясу птицы казахстанского производства будет непросто вытеснить с рынка дешевые «ножки Буша».

# Налоговая либерализация должна поднять казахстанский малый бизнес с колен

Малый и микробизнес во многих странах – это основа экономики. Развитые государства поддерживают МСБ на всех уровнях – от нормативного до финансового, делая это направление приоритетом государственной политики.

На днях в Казахстане произошло одно из самых либеральных событий в налоговой политике государства последних лет: освобождение микро- и малого бизнеса от уплаты налога от основной деятельности на три года и запрет на проверки. Данные изменения будут приняты в текущем году и вступят в силу с января 2020 года. Об этом Касым-Жомарт Токаев объявил в своем первом послании народу Казахстана.

В Предпринимательском кодексе прописано, что микро-предпринимательство – это частное предпринимательство со среднегодовой численностью работников не более 15 человек или среднегодовым доходом не выше 30 000 МРП (75,75 миллиона тенге). В свою очередь, малое предпринимательство – это ИП без образования юрлица и юридические лица со среднегодовой численностью работников не более 100 человек и среднегодовым доходом не выше 300 000 МРП (757,5 миллиона тенге). Если следовать этой трактовке, то под налоговую амнистию попадают многие предприятия Казахстана.

Но думаю, что под микро- и малым бизнесом президент подразумевал индивидуальных предпринимателей, работающих по упрощенному режиму и патенту. Поэтому сейчас следует не спешить с выводами и дожидаться внесения изменений в законодательство.

Решение власти Казахстана облегчить существование микро- и малого бизнеса лишь на первый взгляд выглядит внезапным. За последние годы властями были инициированы мероприятия, чтобы упорядочить и сократить



Максим БАРЫШЕВ, основатель группы компаний «Учет»

количество проверок. К примеру, внедрена система управления рисками, которой руководствуются при назначении проверок; активно используются элементы камерального контроля. Эти действия снижают количество проверок государственными органами субъектов частного предпринимательства, при этом зачастую проверки проходят в автоматическом режиме, что снижает коррупционный риск.

В действиях второго президента Казахстана прослеживается преемственность в этом вопросе. Моратории на проверки малого и среднего бизнеса, объявленные Нурсултаном Назарбаевым, показали свою эффективность. Так, во время мораториев на проверки наблюдался рост количества активных субъектов МСБ, количества занятых и увеличение поступлений в бюджет.

Любая проверка государственных органов для бизнесмена – это отвлечение от основной задачи предпринимателя – ведения бизнеса, ведь ревизии зачастую парализуют бизнес.

Временная отмена налогов и проверок позволит бизнесу встать на ноги, а на сэкономленные средства можно привлечь новых сотрудников, увеличить зарплату работникам. В целом позитива достаточно: эти меры позволят предпринимателям

повысить эффективность своего бизнеса.

Налоговая либерализация в отношении микро- и малого бизнеса и выделение государственных средств на развитие предпринимательства дадут толчок для роста нашей экономики и повышения благосостояния всех казахстанцев.

Предприниматели добились еще одной победы на фискальном поле споров бизнеса и власти. Планировалось, что с 2020 года будет введена дополнительная нагрузка на предпринимателей в связи с введением 5% обязательных пенсионных взносов работодателя, увеличением ставки ОСМС с 1,5% до 2%, а также с оплатой взносов на обязательное медицинское страхование.

В настоящее время предприниматели помимо подоходного налога уплачивают в бюджет за счет своих средств социальный налог по ставке 9,5%, социальные отчисления – 3,5% и отчисления на обязательное медицинское страхование по ставке 1,5%. А если компания является плательщиком НДС, то также обязаны платить НДС 12%.

Поэтому дополнительное введение в 2020 году обязательных пенсионных взносов за счет работодателя по ставке 5% отразилось бы не только на доходах предпринимателей, но и на экономике страны в целом. Так как существуют волне реальные риски, что работодатели потеряют интерес к созданию рабочих мест и повышению заработной платы и бизнес будет уходить в тень.

Совместно с НПП «Атамекен», членом регионального совета которого я являюсь, и бизнес-сообществом мы добились положительного результата: президент поручил отложить введение ОПВР до 2023 года. Это дает нам время на доработку этого вопроса со всеми заинтересованными сторонами.

# Инфляционная развилка

В ближайший понедельник Нацбанк объявит очередное решение по базовой ставке. Не исключено, что в условиях роста цен на продукты питания стоимость денег в экономике будет повышена.

Ирина ЛЕДОВСКИХ, Дмитрий ПОКИДАЕВ

Факторы, влияющие на инфляцию, в настоящее время свидетельствуют в пользу более жесткой денежно-кредитной политики, заявил глава Нацбанка Ерболат Досаев на заседании правительства 27 августа. «Мы будем внимательно отслеживать динамику как внешних, так и внутренних факторов. Смягчение политики станет возможным при более четкой тенденции на замедление инфляции», – добавил он.

Цены в стране растут на фоне реализации ряда социальных инициатив. Например, с 1 июня в Казахстане были до 30% повышены зарплаты низкооплачиваемым работникам бюджетной сферы. В этой связи затраты республиканского бюджета были увеличены на 38,8 млрд тенге.

По данным статкомитета, среднедушевые номинальные доходы населения на 1 июня показали годовой рост в 9,4%. В свою очередь, цены на продовольственные товары за семь месяцев увеличились на 6%. В лидерах роста – пшеница, хлеб, мука, мясо, овощи и фрукты. Не продовольственные товары за тот же период подоро-

жали всего на 2,4%, а стоимость платных услуг даже снизилась на 0,7%. В этих условиях глава Нацбанка еще 13 августа попросил правительство «усилить меры по контролю за ростом цен на отдельные группы товаров, которые внесли значительный вклад в рост инфляции».

По мнению министра торговли и интеграции Бахыта Султанова, причины высокой инфляции – это ненадежное производство, большое количество неэффективных посредников,

размерах субсидий и других формах поддержки сельхозпроизводителей, вся полнота ответственности за рост цен лежит на Национальном банке. В Казахстане, как и в развитых странах мира, регулятор влияет на внутреннее ценообразование тремя способами: снижение или повышение базовой ставки, стерилизация избыточной ликвидности и прекращение эмиссии денег.

Все три рычага регулирования используются постоянно: уровень ставки определяется



несоблюдение условий хранения, отсутствие гарантированных каналов доставки до потребителя. Кроме того, на ценообразование в Казахстане влияет ситуация в государствах Евразийского экономического союза.

Пока правительство размышляет о модернизации экономи-

раз в два месяца, на фондовом рынке постоянно размещаются ноты Нацбанка. «Самая главная проблема – Нацбанк применяет на нашем рынке инструменты, разработанные для развитых рынков.

# Инвестиции в США по-прежнему самые доходные

THE WALL STREET JOURNAL.

&gt; стр. 1

«Я называю это новой аномалией», – говорит Йорам Ластиг, глава департамента кросс-платформенных решений для рынков Европы, Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки инвестиционной компании T. Rowe Price. «У нас везде отрицательные ставки, раньше такого никогда не было. Однако в США дела обстоят намного лучше, чем в других регионах», – отмечает он.

Впрочем, у этого бума есть и обратная сторона. Акции американских компаний выросли в цене значительно больше, чем акции компаний в остальной части мира, что делает их все более дорогими.

По данным инвестиционной компании BlackRock, начиная с 2010 года индекс S&P 500 превышал индекс MSCI ACWI в среднем на 70 пунктов в месяц, хотя часть аналитиков не считают эту динамику устойчивой. До 2010 года доходность акций на фондовом рынке США была вполне сопоставима с аналогичными показателями в других странах.

Ралли облигаций подтолкнуло доходность к историческим минимумам. Казначейские бумаги США стали более восприимчивыми к волатильности, степень которой во многом зависит от того, как инвесторы будут интерпретировать экономические данные и ход торговых переговоров между США и Китаем, предупреждают некоторые аналитики.

Несмотря на спад производства, экономика США в этом году оставалась относительно сильной, создавая благоприятные условия для рынков. Работодатели в США проявляют высокую активность на рынке труда, что позволило сохранить уровень безработицы на историческом минимуме, в то время как потребительские расходы, на которые приходится более двух третей объема производства, были высокими.

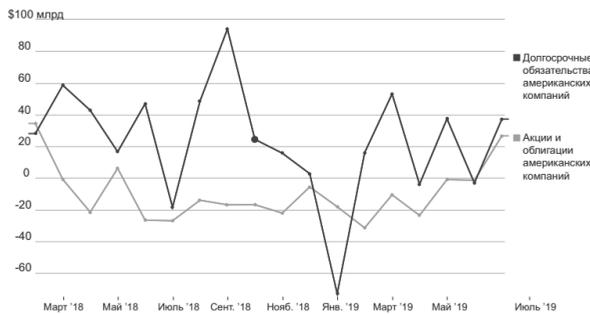


По данным Bank of America Merrill Lynch, опрос 224 управляющих фондами показал, что в ближайшие 12 месяцев акции компаний из США будут более востребованными, чем их зарубежные аналоги.

Торговая война США с Китаем стала главной причиной снижения экономического роста, так как сокращение экспорта и объемов бизнес-расходов негативно отразилось на маржинальности и продажах у крупных промышленных компаний, да и не только у них. По мнению аналитиков, ряд признаков демонстрирует, что торговая война США с Китаем сильнее сказалась на других регионах, в первую очередь на странах Европы и Азии.

Германия, которая в значительной степени зависит от экспорта и производства, заявила, что во II квартале текущего года темпы роста экономики страны снизились, чему способствовал в том числе торговый конфликт США и КНР. Правда, и сам Китай сообщил о минимальных темпах экономического роста, впервые зафиксированных в сравнении с аналогичными

Объем сделок по выкупу акций и облигаций американских компаний иностранными инвесторами, по месяцам



Источник: данные Министерства финансов США, собранные Deutsche Bank

периодами последних нескольких десятков лет.

Инвестиционные менеджеры, в числе которых и Эндрю Миллиган, глава отдела по глобальным инвестиционным стратегиям компании Aberdeen Standard

Investments, считают, что укрепление финансового положения США, наряду с продолжающимся выкупом корпоративных акций и действиями Федерального резерва по смягчению денежно-кредитной политики, ставит

американские акции в более выгодное положение по сравнению с другими странами. По словам Миллигана, Aberdeen использует «тактический подход» к приобретению акций, предпочитая недооцененные активы, например акции американских банков.

И Aberdeen не единственная компания, поступающая подобным образом. По данным Минфина США, после регулярного оттока инвестиций на протяжении года в июне иностранные инвесторы приобрели американские активы почти на \$26,6 млрд.

По данным Bank of America Merrill Lynch, опрос 224 управляющих фондами с активами на \$553 млрд показал: в ближайшие 12 месяцев акции американских компаний будут более востребованными по сравнению с зарубежными аналогами. При этом 15% опрошенных заявили, что надеются укрепить эти позиции. Тем не менее более трех четвертей респондентов заявили, что акции американских компаний уже переоценены.

В то же время в июне инвесторы приобрели американские долгосрочные долговые ценные бумаги примерно на \$37 млрд, в результате чего общая сумма инвестиций за первую половину года составила \$136 млрд. Аналитики отмечают, что, хотя эти результаты меньше итогов первого полугодия прошлого года, в июне поток инвестиций вырос и продолжает усиливаться.

Происходящее способствовало росту цен на облигации Минфина США, в результате чего доходность 10-летних облигаций казначейства США, выступающих в роли своеобразного индикатора, составила 1,520%, с января снизившись более чем на полный процентный пункт и вплотную приблизившись к историческому минимуму в 1,366%, зафиксированному в 2016 году.

Разные прогнозы в отношении США и других стран мира подтолкнули Ластига из T. Rowe Price и

других иностранных инвесторов покупать в последние месяцы больше казначейских облигаций, сохраняя или увеличивая свои позиции в акциях. По его словам, он предпочитает положительную доходность облигаций Минфина США по сравнению с облигациями с отрицательной доходностью, которые предлагаются Германией, Японией, Швецией и другими странами.

Ластиг также признает, что использует сильный доллар, чтобы повысить доходность облигаций казначейства США.

«Впервые в своей карьере я начал покупать облигации Минфина США без хеджирования доллара, поскольку не хеджирую казначейские облигации США в портфелях, вы получаете доступ к двум надежным видам инвестиций», – говорит он.

По словам Ластига, раньше он всегда хеджировал покупки казначейских облигаций, чтобы учесть колебания валютных курсов, при этом затраты обычно представляют собой разницу в краткосрочных курсах между двумя странами. Но за последние 18 месяцев доллар не раз обманывал ожидания большинства аналитиков.

WSJ Dollar Index, показывающий курс доллара по отношению к корзине основных мировых валют, в этом году вырос на 2,2%.

«Сейчас не так много привлекательных сфер для инвестирования», – говорит Пеппер Уитбек, старший управляющий портфелем компании Axa Investment Managers, увеличивший долю долговых обязательств США в портфеле фонда. «Речь идет о том, чтобы найти наименее непривлекательный вариант, и это может стать стимулом для усиления потоков средств со стороны финансовых организаций всего мира», – отмечает он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

## Инвестидея от Freedom Finance

### «КазТрансОйл»: сильный отчет – высокие дивиденды

**Позитивная отчетность «КазТрансОйла» за первое полугодие делает покупку его акций интересной идеей для инвесторов с точки зрения дивидендной доходности, считают аналитики ИК «Фридом Финанс» и приводят причины для покупки бумаг компании.**

Результаты за первое полугодие. 16 августа компания отчиталась за первое полугодие 2019 года. Выручка в отчетном периоде выросла на 8,9% в годовом выражении благодаря повышению

за счет повышения прибыли от доли в совместных предприятиях, а маржинальность выросла с 30,8 до 36,1%. Чистая прибыль «КазТрансОйла» увеличилась на 22%, прибыль на акцию достигла 88 тенге против прошлогодних 72 тенге. Основным драйвером роста прибыли стало укрепление тенге к доллару в течение первого полугодия с 384,2 до 380,53, так как долл США «Казахстанско-китайский трубопровод» номинирован в американской валюте. В прошлом году задолженность была негативно переоценена из-за роста пары доллар/тенге примерно на 20%.

**Ожидание повышенных дивидендов по итогам 2019 года.** «КазТрансОйл» регулярно платит

последних. Если курс доллара к тенге будет относительно стабильным и не уйдет выше 410, то годовая чистая прибыль на акцию компании может составить минимум 165 тенге, как и дивиденд по итогам 2019 года. В этом случае дивидендная доходность составит 16% от текущих цен. До конца года существенную просадку тенге аналитики ИК «Фридом Финанс» оценивают как маловероятную, отмечая, что на текущий момент от уровней конца 2018 года американская валюта укрепилась к казахстанской лишь на 0,52%, так что серьезного влияния этот фактор на прибыль «КазТрансОйла» не оказывает. Если же доллар все-таки укрепится до 420 тенге, прибыль на акцию и, соответственно, дивиденд составит примерно 155 тенге, то есть доходность в текущих ценах будет равняться 15,2%. Чтобы дивиденды компании в следующем году не выросли (доходность 10%), доллар в паре с тенге должен достичь 460, а вероятность этого мала. Рынок в 2017 году оценивал акцию компании в 1600 тенге перед дивидендами в размере 160 тенге, а три-четыре месяца назад бумага стоила 1400 тенге при ожидаемом дивиденде на уровне 140–150 тенге. С учетом этого финансовые аналитики считают, что текущая оценка «КазТрансОйла» – чуть больше 1 тыс. тенге за акцию – крайне низка относительно ожидаемой прибыли и дивидендов.

дивиденды, начисляя их на основе чистой прибыли. В случае сохранения текущей ситуации дивиденды в следующем году могут оказаться намного выше



Новые электрические велосипеды от Harley-Davidson разработаны так, чтобы «отлично выглядеть в любой обстановке».

## Harley претендует на лидерство в новом для себя сегменте

**Пытаясь улучшить свои дела, производитель культовых мотоциклов представил новый продукт – электрический велосипед.**

Lauren Silva Laughlin, THE WALL STREET JOURNAL

Пора менять велосипеды! Ведь совсем скоро элегантные велосипеды Harley-Davidson появятся и в вашем городе.

Мотоциклетная компания с 116-летней историей, преданные поклонники которой, как правило, брутальные личности в татуировках и черной кожаной одежде, представила на отраслевом мероприятии несколько электрических велосипедов собственной

разработки. В компании надеются, что современный дизайн велосипедов, «созданных, чтобы отлично выглядеть в любой среде», позволит «вдохновить новое поколение велосипедистов по всему миру».

Это не случайность – молодое поколение действительно нуждается во вдохновении, поскольку наличие возрастных фанатов мотоциклетной марки не слишком помогает в привлечении новых клиентов. Только в период с 2014 и до конца 2018 года в рамках основного бизнеса компании – производства мотоциклов и связанных с ними товаров – продажи упали на 12%.

За последние пять лет почти вдвое снизилась и стоимость акций компании, торгуемых на

бирже под тикером HOG. Ожидаемый экономический спад также не сулит ничего хорошего – во время последней рецессии в период с ноября 2006 по февраль 2009 года акции компании обвалились почти на 85%.

Возможно, именно молодые, заботящиеся об окружающей среде, любители езды на велосипедах в силах помочь компании сменить вектор развития. Однако, учитывая высокий уровень конкуренции в сегменте электрических велосипедов, особенно с учетом запуска велосипедных сервисов от Uber и Lyft, есть риск, что инвесторы не проявят должного интереса.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



тарифов. Валовая маржа увеличилась с прошлогодних 37,4 до 40,6% благодаря низкому росту себестоимости. Операционная прибыль компании поднялась

# Железные кони казахстанцев

## Какие автомобили предпочитают жители страны

«Курсив» выяснил, какие автомобили пользуются спросом у соотечественников и сколько они готовы потратить на покупку железного коня.

**Асель МУСАПИРОВА**

Казахстан за первое полугодие 2019 года, по данным Комитета по статистике и Комитета государственных доходов, импортировал 16,5 тыс. легковых автомобилей и прочих моторных автотранспортных средств на общую сумму \$388,8 млн. Экспортировано автомобилей в 19 раз меньше: 854 единицы на сумму \$16 млн.

Десять лет назад, в аналогичный период 2009 года, в страну импортировано 56,8 тыс. легковых автомобилей и других транспортных средств на \$362,1 млн, экспортировано 197 автомобилей на \$1,2 млн.

Динамика в структуре экспортно-импортных операций Казахстана показывает тенденцию последних лет: в стране происходит замещение импортных автомобилей бюджетного класса машинами отечественной сборки.

Основными странами, из которых Казахстан импортирует авто, стали Япония, Россия, США, Турция и Южная Корея. Небольшой экспорт идет в Российскую Федерацию, Кыргызстан и Узбекистан.

По данным Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», за семь месяцев 2019 года в стране с конвейеров сошло 24,7 тыс. единиц автотранспортных средств стоимостью 171,3 млрд тенге. Это количество больше, чем в 2018 году, почти на 43%.

Среди выпущенных в этом году автотранспортных средств 22,3 тыс. легковых автомобилей, 754 автобуса, 1,2 тыс. грузовых автомобилей, 422 прицепа и 35 единиц специализированной автотехники.

По информации «КазАвтоПром», налоговые поступления всех предприятий автомобильной отрасли, включая розничную продажу и обслуживание автотехники, по итогам первого полугодия 2019 года достигли 32,4 млрд тенге. Из них перечисления от производителей автомобильной техники составили 2,45 млрд тенге.

Одним из крупных налогоплательщиков, по сведениям Союза предприятий отрасли, является завод «Азия Авто». За шесть месяцев 2019 года предприятие заплатило в бюджет налогов на 1,17 млрд тенге, или почти половину всех налоговых поступлений автопрома.

Уплаченные налоги завода «КАМАЗ-Инжиниринг» составили 632,7 млн тенге, или 25,8% отраслевых отчислений. Завод «СарыаркаАвтоПром» в Костане перечислил в бюджет 309,7 млн тенге, или 12,6% всех платежей.

Сумма налогов от «Уральскагпроммаш» – 124,5 млн тенге, от «СемаЗ» – 105,4 млн тенге, от Hyundai Trans Auto – 72,9 млн тенге и от Daewoo Bus Kazakhstan – 38,5 млн тенге.

Что касается продаж, то автопроизводители республики реализовали за семь месяцев 2019 года почти на 43% больше, чем в тот же период 2018 года, – 22,2 тыс. единиц техники. Из них 2,1 тыс. автомобилей была куплена по госпрограмме льготных автокредитов.

**Toyota Camry стал самым продаваемым автомобилем в Казахстане**

Напомним основные условия программы льготного автокредитования: заем выдается только в тенге, номинальная ставка вознаграждения не более 4% годовых, срок кредитования до семи лет, стоимость автомобиля не должна быть больше 15 млн тенге.

В этом году в Казахстане выделили еще 8 млрд тенге на финансирование госпрограммы льготного автокредитования и 2 млрд тенге – на финансирование

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, приобретающих в лизинг автомобили и автотехнику специального назначения.

Средства, полученные из бюджета, направлены через Банк развития Казахстана (агент программы) в Сбербанк, Банк Центр-Кредит, Евразийский банк, Народный банк Казахстана и ВТБ Казахстана.

Всего в стране в рамках программы автокредитования по льготной процентной ставке коммерческим банкам на возвратной основе, с учетом последнего транша в 8 млрд тенге, было перечислено 42 млрд тенге.

Финансирование программы льготного автокредита носит револьверный характер. Это означает, что платежи от погашения действующих кредитов вновь перенаправляются на кредитование.

Еще одной мерой поддержки отрасли в стране стал недавний июльский запрет на приобретение импортных легковых автомобилей в рамках государственных закупок в течение двух лет.

**9,1 млн тенге составил средний чек проданных новых легковых автомобилей в автосалонах Казахстана**

**Предпочтения казахстанцев**

По оценкам Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), озвученным «Курсиву», за семь месяцев 2019 года казахстанцы потратили 375,1 млрд тенге на приобретение новых легковых, грузовых автомобилей и автобусов в официальных дилерских центрах Казахстана. За тот же период 2018 года соотечественниками куплено транспорта на сумму 281,5 млрд тенге.

В рейтинге топ-10 самых продаваемых новых автомобилей по их количеству, по данным АКАБ, первое место заняла Toyota Camry. За январь – июль этого года в стране было продано 3,6 тыс. таких автомобилей на общую сумму 44,5 млрд тенге. Одна из последних моделей этого бренда в Казахстане – Toyota Camry 70, по данным сайта Toyota.kz, стоит от 10,6 млн тенге.

Второе место у Lada Granta – около 3 тыс. автомобилей за семь месяцев на сумму 8,2 млрд тенге. По данным группы компаний «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО», стоимость этой модели начинается от 3,1 млн тенге в зависимости от года выпуска и характеристик.

Третье место принадлежало Hyundai Tucson – 2,5 тыс. автомобилей, в денежном выражении – 25,1 млрд тенге. Новый автомобиль 2019 года производства в дилерских центрах можно приобрести за 9 млн тенге и выше.

Следующие два места первой пятерки у Lada Vesta (цена от 4,2 млн тенге) и Lada 4x4 (от 3,6 млн тенге) – количество незначительно отличается и близко к 2 тыс. единиц.

Вторую пятерку открывают Hyundai Accent (цена авто 2019 производства от 6,3 млн тенге) – 1,6 тыс. штук на 9,8 млрд тенге и Hyundai Elantra – почти 1,5 тыс. автомобилей на 11,1 млрд тенге. Модель 2018 года выпуска можно приобрести за 6,6 млн тенге и выше.

Восьмое место снова принадлежит Lada, теперь уже модели Largus (стоимость нового авто от 4,3 млн тенге) – около 1,4 тыс. штук на общую сумму 5,8 млрд тенге.

Toyota LC Prado тоже вошла в первую десятку и заняла девятое место рейтинга. Их в стране было продано 1,3 тыс. единиц на 24,2 млрд тенге. Такое авто 2019



года, по данным сайта Toyota.kz, стоит около 16 млн тенге и выше.

Hyundai Creta – еще одна модель, которая заслужила внимание соотечественников. Всего

было куплено около 1,3 тыс. автомобилей, на что было потрачено 9,3 млрд тенге. Модель 2019 года стоит около 7,4 млн тенге и выше.

Предпочтения покупателей в стране по первой тройке практически не изменились за год. Фаворитами семи месяцев 2018 года были также Toyota Camry,

Lada Granta и Lada 4\*4 вместо Hyundai Tucson в этом году. Суммарный объем продаж этих трех автомобилей в 2018 году был ниже и составлял 6,4 тыс. штук.

«Из десяти самых продаваемых легковых автомобилей текущего года доля казахстанских составляет 61%, или пять из десяти машин рейтинга», – отметили аналитики АКАБ.

В автосалонах страны заметно выросла доля машин казахстанского производства. За семь месяцев текущего года такой показатель составил 57% против 20% в 2014 году.

Средняя сумма, которую казахстанцы потратили на покупку нового авто в салонах в анализируемый период, составила 9,1 млн тенге.

При этом, как отметили специалисты АКАБ, средний чек на автомобили импортного производства превышает чек на покупку машины местного производства более чем в два раза – 13 млн тенге против 6 млн тенге.

Объясняется это тем, что многие бюджетные автомобили уже производятся в стране, а импортируются в основном более дорогие автомобили, как Toyota, Renault, Nissan, Lexus, Subaru.

**Вторичный рынок**

На вторичном автомобильном рынке в первом полугодии было продано 495,3 тыс. автомобилей.

По данным АКАБ, более 46% таких автомобилей сошло с конвейера более 20 лет назад, 26,4% эксплуатировалось от 10 до 20 лет, 24,3% приходилось на долю авто, выпущенных от трех до десяти лет назад.

Еще 2,8% от всех автомобилей на вторичном рынке имело возраст до трех лет. На остальных 224 автомобилях, на которые пришлось 0,05%, не был указан год выпуска.

Ассоциация поделилась с «Курсивом» рейтингом самых продаваемых авто на вторичном рынке Казахстана, куда вошло пять основных брендов.

Лидером в этом рейтинге снова становится Toyota. За первое полугодие текущего года в стране было продано 72,2 тыс. автомобилей этой марки. Значительную долю (38%) заняли автомобили, которые были произведены от 10 до 20 лет назад. Машины старше 20 лет составили 32% от таких продаж, от трех до 10 лет – около 24%, до трех лет – 6%, на двух автомобилях не был указан год выпуска.

**Более 46% составляет доля автомобилей старше 20 лет на вторичном рынке в РК**

Рейтинг продолжили автомобили Lada (VAZ). Их было реализовано 68,6 тыс. единиц. Почти половина проданных Lada была возрастом от трех до 10 лет (48,5%). Доля машин старше 20 лет составила 19,5%. Свежие автомобили до трех лет в структуре продаж на вторичном рынке составляли 2,3% – 1,6 тыс. машин.

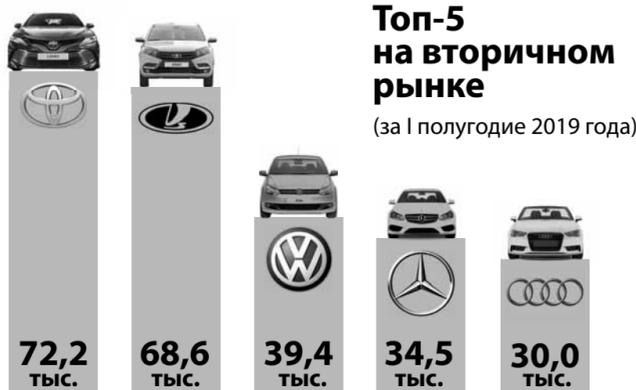
Следующим авто, пользующимся спросом у казахстанцев, стал Volkswagen. На вторичном рынке было продано 39,4 тыс. автомобилей, из них 80% старше 20 лет (31,6 тыс.). Тогда как доля свежих автомобилей до трех лет составляла всего 0,6%, или 242 автомобиля.

Четвертую строчку рейтинга занимает Mercedes-Benz с 34,5 тыс. машинами. На долю старых автомобилей старше 20 лет пришлось 77% от общего количества авто на рынке, или 26,5 тыс. автомобилей до трех лет было продано 235 единиц (0,7%)

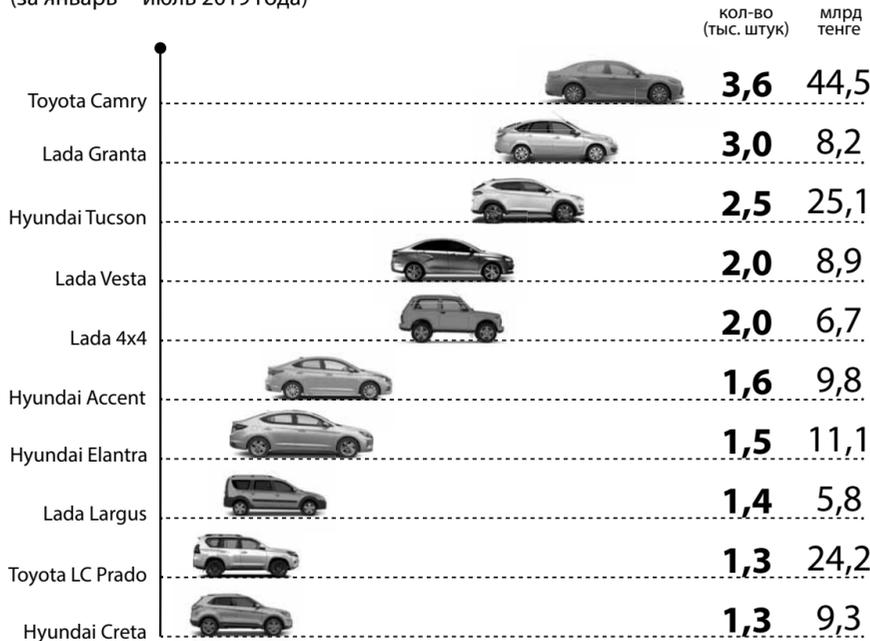
Завершает рейтинг немецкая Audi. На рынке было перепродано почти 30 тыс. авто. Около 93% всех авто, или 27,7 тыс., произведено ранее 1998 года. Остальные 7% пришлось на более свежие автомобили.

Стоит отметить, что почти половина всех автомобилей, реализуемых на вторичном рынке Казахстана, достаточно изношена – старше 20 лет.

## КАКИЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛЬЗУЮТСЯ СПРОСОМ У КАЗАХСТАНЦЕВ



## Топ-10 самых продаваемых новых автомобилей в автосалонах (за январь – июль 2019 года)



## Перепродажи на вторичном рынке (за I полугодие 2019 года)

Возраст автомобиля	год выпуска			
	> 20 лет	10-20 лет	3-10 лет	до 3 лет
Перепродажи (тыс. штук)	230,1	130,8	120,2	14,0
Доля от всех перепродаж (%)	46,5	26,4	24,3	2,8
год выпуска не указан	0,2			
	0,05			

В инфографике применено округление до десятых долей. Источник: данные Ассоциации казахстанского автобизнеса по запросу «Курсива»

Инфографика: Виктория Ким

## БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Клевание по зернышку

**Позитивные ожидания брокеров, связанные с их допуском к валютным торгам на бирже, не оправдались. Установленные на практике рамки не позволяют им стать полноценными участниками валютного рынка.**

**Виктор АХРЭМУШКИН**

Осуществлять конверсионные операции на KASE брокеры начали в марте этого года, предварительно оформив соответствующую лицензию. Для брокеров этот рынок привлекателен как возможностью проводить сделки по распоряжению своих клиентов (например, желающих купить валюту для приобретения долларовых ценных бумаг), так и возможностью менять валютную позицию в собственных интересах. Раньше посредниками в таких операциях выступали банки, и это привело к удорожанию сделок.

«Банки продают своим клиентам валюту с маржой от 1 до 2 тенге – это огромный спред и легкие деньги. Представьте: если мой клиент покупает \$100 тыс., чтобы приобрести акции, то он фактически сажит себе в убыток сразу от 100 тыс. до 200 тыс. тенге. И еще столько же, если затем решит выйти из акций и вновь купить тенге. То есть на двух сделках клиент теряет 200–400 тыс. тенге. А теперь представьте, сколько теряют юрлица, чей бизнес связан с экспортом или импортом. В масштабе страны это огромные потери для экономики», – констатирует глава трейдинга CAIFC INVESTMENT GROUP Даурен Бадаев.

### ...да забыли про овраги

Предполагалось, что прямой выход на валютные торги существенно сократит расходы брокеров и их клиентов, что придаст дополнительный импульс развитию фондового рынка. Кроме того, допуск к торгам новых игроков должен был усилить конкуренцию, отчего конечный покупатель валюты (или ее продавец) всегда выигрывает. «Многочисленные банки на этом рынке исчезают. Спред будет сокращаться, потому что у клиентов появится альтернатива обратиться или в банк, или к брокеру, если он даст лучшие условия. А для брокеров участие в валютных торгах станет дополнительным источником доходов. Так же как и банки, они смогут зарабатывать на спреде или на комиссиях», – делился ранее ожиданиями с «Курсивом» один из трейдеров.

Однако на практике надежды брокеров не оправдались: установленные для них правила игры не позволяют им конкурировать с банками. Побеседовав с инвестбанкирами, «Курсив» определил наиболее болезненные ограничения, из-за которых конвертация валют через брокеров теряет смысл. Большинство участников рынка от официальных комментариев воздержались, но некоторые бизнесмены согласились поделиться мнением инкогнито. Самая главная проблема – брокерам разрешено совершать валютнообменные сделки только в интересах физлиц, для юридических лиц эта услуга недоступна. То есть от подавляющей части клиентов (если подразумевать именно объем операций) брокеры сегодня просто отрезаны. Более того, у них нет права конвертировать валюту для себя. Второй по важности барьер – отсутствие доступа к операциям валютного свопа. Третий – ограничение по сумме: не более \$100 тыс. на одного клиента в день (нетто-покупка). Четвертый – расчеты по торгам производятся на условиях предварительной поставки продаваемой и оплаты покупаемой валюты.

### Время – деньги

Отдельно брокеры говорят о неприемлемо длинном сроке конвертации для клиента, который составляет 4–5 рабочих дней. Такой режим расчетов складывается в результате других ограничений и особенностей регулирования брокерского бизнеса. В отличие от брокера банк осуществляет конвертацию практически мгновенно: он передает



Коллаж: Вадим Квятковский

клиенту валюту из собственных средств, получает от клиента валюту продажи, покупает валюту в режиме T+1 для собственной позиции, при этом перекрывает свои риски на рынке валютного свопа. В итоге банк зарабатывает комиссию и спред между ценой покупки валюты на бирже и ценой продажи клиенту, при этом заехдживав свои риски.

«У брокеров из всего перечисленного есть только возможность купить для клиента валюту в режиме T+1, которую клиент получает лишь на четвертый или пятый день после заключения сделки. Понятно, что за такой срок может быть упущено много торговых возможностей. При этом чаще всего курс для клиента получается выгоднее банковского: брокер зарабатывает только комиссию, так как является лишь посредником между клиентом и валютным рынком, в то время как банк в данном случае является дилером валюты», – рассказал «Курсиву» один из брокеров.

По мнению другого профучастника, предлагаемый брокерами более выгодный курс не перевешивает те риски, которые берет на себя клиент: «Люди неуютны расчеты в режиме T+4. В обменнике или банке мне обменяют сразу. Брокер даст мне курс лучше на текущий момент, но искомую валюту я получу через четыре рабочих дня. За это время курс может значительно измениться, и выгода, которую я надеялся получить, становится вовсе не очевидной».

Неравноценные условия работы на валютном рынке для БВУ и брокерских компаний выстроены с тем, чтобы защитить прибыльные валютные операции банков, считает Даурен Бадаев. «По сути, доступ к валютным торгам получается номинальным. Существующие ограничения делают брокерские операции на этом рынке совершенно неудобными и нерентабельными», – отмечает директор департамента казначейства АО «Фридом Финанс» Асхат Ержанов. «Наша компания не получала данную лицензию (на организацию обменных операций с безналичной иностранной валютой. – «Курсив»), так как посчитала нерентабельным этот сегмент при существующих требованиях организатора торгов», – сообщили в BCC Invest. «Регулятор боится давать полноценный допуск брокерам. Легче контролировать 25 игроков, чем 50. Дали доступ для вида – показать, что есть рынок», – сетует брокер, пожелавший остаться неназванным.

### Как у них

В соседней России этот рынок работает по-настоящему. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе Московской биржи, возможность подключать клиентов (физических и юридических лиц) к валютным торгам российские брокеры получили еще в 2011

году. На текущий момент физлицам доступны конверсионные сделки (спот) с частичным обеспечением и расчетами «сегодня» или «завтра» с минимальным лотом в 1 тыс. единиц валюты. Юрлицам на тех же условиях доступны и валютные свопы. Лимиты по объему операций нет. «Количество зарегистрированных счетов на валютном рынке сегодня превышает 3,4 млн, из них 96% – физлица. Их доля в обороте спот-рынка валюты с начала года составила 6,6%, или свыше 2,5 трлн рублей. Что касается юрлиц, то в одном только августе они совершили сделки на валютном рынке почти на \$1,2 млрд», – проинформировала Московская биржа.

Казахстанским властям ничто не мешает создать для бизнеса и граждан похожие условия,

считают местные профучастники. «Скорее всего, это вопрос к регулятору, – говорит Бадаев. – Биржа лишь проводник между покупателем и продавцом, все законы издает Нацбанк. С другой стороны, биржа, чьей ключевой задачей является обеспечение правильного функционирования организованного рынка для всех его участников (и где брокеры выступают такими же клиентами биржи, что и банки), могла бы активнее предлагать регулятору равнозначные условия работы для всех своих клиентов. Но учитывая, что главным акционером биржи является Нацбанк, образуется своего рода замкнутый круг».

«Многие ограничения исходят из норм валютного регулирования, а также нормативных правовых актов (НПА) Нацбанка

в отношении брокерско-дилерской деятельности. Биржа в данном случае регулирует только доступ к рынку свопов, а также принимает решение по размеру депонирования счета для совершения сделки. Поэтому вопрос о смягчении регулирования стоит задать скорее правительству и Нацбанку», – рассуждает Ержанов.

### Подвижки возможны

При принятии в 2018 году поправок в законодательство, позволяющих брокерам стать участниками валютного рынка, Нацбанк говорил о поэтапном расширении услуг и возможностей брокеров, напоминает управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Ерлан Бурабаев. На первом этапе, по

его словам, речь шла именно о подключении клиентов-физлиц с ограничением суммы до \$100 тыс. На эти ограничения наложились требования биржи, такие как предопонирование и другие. «Конечно, в этих условиях брокеры не могут быть конкурентоспособными. Им проще обращаться в банки за разовыми операциями по конвертации для своих клиентов», – констатирует собеседник, добавляя, что, помимо упомянутых ограничений брокер не может осуществлять валютные операции на международных рынках, на внебиржевом валютном рынке, операции для юрлиц, на собственные средства и активы, находящиеся под управлением.

Впрочем, обнадежил Бурабаев, на площадке АФК с самого начала ведется диалог по поводу смягчения условий для брокеров и приближения их к банковским. По его информации, в ходе проведенных обсуждений Нацбанк согласился с предложениями рынка. Соответствующий пакет поправок в НПА, расширяющих возможности брокеров на валютном рынке, сейчас находится на согласовании в Минюсте. «Биржа также выразила готовность пойти навстречу брокерам. Положительное решение данного вопроса зависит от скорости рассмотрения в Минюсте. Мы ожидаем, что поправки будут приняты до конца сентября или в начале октября», – сообщил управляющий директор АФК.

Полноценный доступ брокеров к валютным торгам сделает этот рынок более конкурентным и ликвидным, процесс курсообразования станет более прозрачным и понятным, отчего выиграют конечные потребители и финансовая система в целом, убежден Асхат Ержанов. «В мире уже нет таких диких спредов в курсах валют (как в Казахстане. – «Курсив»). Дайте брокерам равные условия работы, и мы сократим этот спред, выведем заявки от клиентов прямо на биржу, не будет сделок ОТС (вне биржи), клиент будет платить только минимальную комиссию», – заверил Даурен Бадаев.



CHEVRON, CHEVRON Hallmark и HUMAN ENERGY являются зарегистрированными торговыми знаками Chevron Intellectual Property LLC. ©2019 Chevron U.S.A Inc. Все права защищены.

# От отделений – к «магазинам впечатлений»

**Как трансформация банковских отделений в мультифункциональные центры может помочь банкам выйти на новый уровень отношений с клиентами и получить новых.**

**Антон МУСИН,**  
управляющий директор  
Accenture в России и Казахстане

Уже не новая идея, что банк будущего – это банк без офиса, захватывает все больше банкиров. Успешный опыт американского Capital One, российского Tinkoff Bank и их последователей стимулирует даже самые консервативные банки жертвовать отделениями в пользу цифровых каналов.

Перевод операционной деятельности в онлайн очевидно сокращает расходы и удобен для клиентов. Но насколько клиенты реально готовы к полностью обезличенному общению с финансовой организацией и не теряет ли банк скрытые возможности для роста, закрывая двери офисов?

Как показывает глобальное исследование Accenture, к 2025 году банки примерно на треть сократят количество физических отделений, на 70% станет меньше операционистов (их заменят умные киоски), площадь помещений оставшихся офисов сократится также на треть. При этом оставшиеся офисы трансформируются в experience stores (по терминологии Accenture), своего рода «магазины нового пользовательского опыта», а по выражению главы Сбербанка Германа Грефа – «консультационные центры».

Половина оставшихся сотрудников офисов приобретет новые функции – прежде всего консультантов, работающих с клиентами вживую. Их задача – обеспечивать живое человеческое общение и помощь тем клиентам, которые не готовы получать банковские услуги только при помощи технологий.



Фото: Shutterstock/everything possible

Реальность гораздо более сложна, чем кажется визионерам тотальной цифровизации банковской отрасли. Отношения клиента и банка все больше напоминают отношения покупателя и магазина. Это связано с тем, что банки предлагают все больше нефинансовых услуг, а процесс получения финансовых сервисов становится абсолютно неотличимым от покупки товара. Вспомним, например, как открывали депозит десять лет назад и сейчас: надо было прийти в отделение, пообщаться с консультантом, подписать договор, внести в кассу наличные или сделать перевод со счета. Сегодня – пара нажатий на экран смартфона.

При этом, по данным Accenture, 78% покупателей (абсолютное большинство) до сих пор ценят покупки в привычном офлайн-магазине – благодаря возможности вживую увидеть и оценить товары. Точно такого же пользовательского опыта люди ждут и от банка – в тех случаях, когда услуга или продукт действительно важны, например получение ипотеки, кредита или крупной страховки. В этом случае потребитель ждет от банка участия живого человека в про-

цессе, и никакой цифровизацией это ожидание пока не перебить.

Поэтому будущее не за полным отказом от отделений, а за их переформатированием. Приходя в отделение, клиент будет получать возможность приобрести целый набор услуг, в том числе небанковских: страховки, путешествия, даже госуслуги. Безусловно, модель банков без отделений, доказавшая свою успешность, будет лежать в основе стратегии ряда банков, но далеко не всех. Такая модель изначально подходит для банков-«монолайнеров», развивающих один или несколько ключевых продуктов, но мультисервисным банкам, которые уже имеют развитые партнерские экосистемы, предпочтительнее трансформировать офисы в «витрины» с полным набором услуг, а главное – с переобученными, внимательными и отзывчивыми консультантами.

С точки зрения Accenture, у будущих банковских «офисов впечатлений» должны присутствовать четыре главные составляющие. Первая – офис банка должен стать точкой сбора местных небольших бизнесов, своего рода маркетплейсом, предлагающим разнообразные услуги и продукты местным пользователям.



Антон МУСИН,  
управляющий директор  
Accenture в России и Казахстане

**Вторая – зона отдыха и общения,** куда можно прийти, выпить чашку кофе, расслабиться на мягком диване. Подобного рода «лаунжи» в отделениях открыла компания Virgin Money в Великобритании. Пилотный проект в семи крупнейших городах показал рост продаж банковских услуг в таких отделениях на 200%. А в Исландии еще десять лет назад банк Landsbanki обустроил в главном отделении Рейкьявика полноценную детскую площадку, чтобы клиенты, приходящие с детьми, могли спокойно заниматься своими финансовыми вопросами.

**Третья – образовательный центр,** где пользователи могут не только получить консультацию, но и пройти бесплатное обучение по финансовой грамотности или цифровым тех-

нологиям. Такой подход может привлечь множество потенциальных клиентов старшего возраста, испытывающих проблему «цифрового разрыва» в современном обществе.

**Четвертая – цифровой магазин,** где клиент может получить большой набор услуг при помощи цифровых киосков, причем это могут быть не только услуги банков, но и партнерские продукты и сервисы. Вышеупомянутый Capital One пошел еще дальше и сделал одно из флагманских отделений в Сан-Франциско коворкинг-ом, где любой желающий может провести встречу, мероприятие, просто поработать с ноутбуком – вся необходимая инфраструктура есть.

Отделение банка может взять на себя и социальные функции. Интересен пример Сбербанка, который в России недавно запустил волонтерский проект с поисковыми отрядами «Лиза Алерт»: потерявшийся в городе ребенок может зайти в любое отделение банка, где прошедшие тренинг сотрудники окажут ему помощь и свяжутся с поисковиками.

В итоге банк станет «центром социальных компетенций» и витриной сервисов партнеров банка. В таком центре надо

предусмотреть пространство для проведения мероприятий, цифровые киоски и интерактивные экраны для продвижения продуктов и услуг, «смешанные зоны», где с посетителями работают сотрудники банка и, например, находится кафе. Пока это довольно революционные идеи для обычного банка, но общемировая тенденция именно такая.

Смена формата повлечет за собой естественное переформатирование структуры отделений. Сеть, по мнению экспертов Accenture, придет к следующему формату:

- **флагманские отделения** с полным набором услуг и партнерских сервисов, с большой зоной для мероприятий, как правило, рядом с крупными транспортными хабами;
- ограниченное количество **компактных отделений**, предлагающих традиционный набор продуктов и небольшой набор ключевых партнерских сервисов.

- **«сателлиты» – выносные отделения** в виде краткосрочной временной точки (pop up store), например, в студенческих кампусах или сельской местности, работающие по сезону, что особенно актуально в сельских удаленных регионах в Казахстане.

В целом банки Казахстана следуют мировому тренду по цифровизации своих сетей отделений и переводу их в консультационные центры. Можно, например, отметить недавний запуск цифровых банковских отделений. Отдельного упоминания заслуживает видеобанкинг в Казахстане – общение клиента с консультантом через видео-конференц-связь для большинства мировых банков является абсолютным новшеством, в мире примеров таких внедрений крайне мало. В этом плане РК и казахстанские банки даже опережают своих международных конкурентов в других странах.

**ДОСТИЖЕНИЕ РОСТА И ПРОГРЕССА.**

Четверть века назад компания «Шеврон» поверила в возможности Казахстана. Вместе с нашими партнерами мы инвестировали миллиарды долларов в казахстанскую экономику. Создали тысячи рабочих мест. И мы стали крупнейшим производителем нефти в стране. Сегодня Тенгизское месторождение входит в число крупнейших нефтедобывающих месторождений в мире. Это пример преобразования потенциала в прогресс. Сегодня и на много лет вперед.

Узнайте больше на сайте:  
[chevron.com/weagree/kazakhstan/russian](http://chevron.com/weagree/kazakhstan/russian)

**МЫ СОГЛАСНЫ!**

**Chevron**  
энергия человека™

## Инфляционная развилка

> стр. 3

Надо понимать, что в условиях, когда тенге непрерывно девальвируется, инфляция неизбежна. Экономика растет за счет экспорта углеводородов и металлов, поэтому у нас постоянно меняется масштаб цен», – поделился видением ситуации экономист Асет Наурызбаев.

По его мнению, в США система процентной ставки ФРС работает, потому что на крупнейшей фондовой площадке мира идет постоянный переток капитала. Тысячи игроков ежедневно считают соотношение «риск – доход» и покидают невыгодные рынки, сворачивают инвестиции. «В Казахстане рост базовой ставки приводит к изъятию ликвидности. Это отражается на промышленном секторе, которому всегда не хватает оборотных средств. В итоге деньги компаний идут на погашение дорогих кредитов, а не на рост зарплат», – сделал вывод экономист. Наурызбаев уверен: пока экономика страны будет зависеть от экспорта, роста цен не избежать. «В этой ситуации можно просто привести зарплаты людей в соответствие с рынком и не бояться масштабирования цен», – резюмировал он.

Какое бы решение ни принял Нацбанк, оно, скорее всего, будет иметь негативные последствия, считает шеф-аналитик ALPHALUX Consulting Сергей Польшгалов. «Центробанк здесь бессилён, – отметил он. – Нужен комплекс мер, который позволит урегулировать все нюансы экономики. Инфляцию можно побороть только одним способом –

привести экономику страны к реальному производству товаров и услуг, которые бы поддерживали стоимость валюты».

Под руководством Досаева Нацбанк принял несколько решений по базовой ставке. Например, 15 апреля она была снижена на 0,25 п. п., до 9% (что сделало кредиты дешевле, а значит, потенциально способствовало росту денежной базы), а в июле сохранена на том же уровне. Очередное решение по базовой ставке будет объявлено уже в понедельник, 9 сентября. «Досаев не только сильный экономист, но и хороший политик. Он поддерживал все инициативы президента: списывал долги, удешевлял кредиты. Конечно, это не могло не отразиться на инфляции. Скорее всего, в этот раз базовая ставка немного вырастет. Нацбанк знает, что цены разгонятся в конце года и настало время немного притормозить», – прогнозирует источник, близкий к Нацбанку.

**Вклад отдельных продуктов\* в инфляцию**

Пшеница	43,9%
Мука	15,4%
Баранина	11,1%
Хлеб	9%
Фрукты, овощи	8,9%
Конина	8,8%
Говядина	7,4%
Мясо птицы, свинина	6,8%

\* Рост цен в июле 2019 г. относительно декабря 2018 г.

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

# Как сделать модную одежду из «мусора»

THE WALL STREET JOURNAL.

Стартап Evrnu и другие текстильные компании трансформируют старую одежду в ткань, пригодную для повторной переработки.

Ray A. SMITH,  
THE WALL STREET JOURNAL

Апсайклинг, то есть переработка старой одежды для производства новой, становится модным трендом.

Evrnu – стартап из Сиэтла, специализирующийся на текстильных технологиях. Это одна из множества компаний, перерабатывающих старую одежду, покрывала и другие выброшенные предметы из ткани в новые волокна. Последние можно использовать для изготовления пригодной для вторичной переработки ткани, из которой снова шьют одежду. Поскольку процесс предусматривает производство новых волокон, то речь идет не о простой переработке старой одежды и пошиве новой, а о чем-то большем.

И хотя в большинстве случаев такие технологии все еще находятся на стадии разработки, Evrnu (произносится как «Звернью») плавно переводит свою деятельность из лаборатории на рынок. В конце июня компания заявила о том, что произведенное по этой технологии волокно будет использоваться компанией Adidas для пошива ограниченного количества пригодных к переработке худи в стиле унисекс, дизайн для них разработала Стелла Маккартни. Эта одежда не поступит в продажу – ее передадут спортсменам. Evrnu планирует выпустить волокно на рынок в 2020 году, сделав его доступным для производителей тканей и одежды по всему миру.

«Сейчас в США потребители отправляют на свалку почти 80% текстиля. Эту модель поведения мы намерены изменить», – говорит Стэйси Финн, исполнительный директор и соучредитель компании, основанной пять лет назад. Производственный процесс Evrnu предусматривает измельчение и переработку выброшенной одежды в однородную массу. После того, как целлюлозная масса будет пропущена через фильтр на плотной установке Evrnu, она превращается в волокно высшего качества. Затем, по словам представителей компании, из волокон делаются нити, окрашиваются и используются для производства ткани.

Многие потребители, особенно миллениалы и представители поколения Z, признаются – опасения по поводу влияния индустрии моды на окружающую среду отражаются на их покупках. Поэтому над вопросами переработки использованного или бросового текстиля в волокна, которые можно применять для изготовления пригодной для переработки одежды, трудятся сразу несколько компаний.

«Мы переживаем пик «материальной революции», – говорит Джули Гилхарт, консультант по моде с акцентом на вопросах, связанных с защитой окружающей среды и бывший фэшн-директор Barneys NewYork.

Хотя новые волокна и сделанные из них ткани решают одну из экологических проблем – позволяют перерабатывать материалы, которые в противном случае отправились бы на свалку, они могут стать причиной новых трудностей. «Идея утилизации



Стэйси Финн, исполнительный директор Evrnu, со-основатель компании, образованной пять лет назад.



Блузка от H&M, пошитая из ткани, частично изготовленной из переработанных материалов, включая отходы цитрусовых плодов.

отходов и их переработка – это основа, но в целом речь идет об измерении воздействия этого процесса на окружающую среду», – говорит Гилхарт.

По словам Финн, создание волокон «не является процессом с нулевым воздействием». Выбирая химикаты для производства волокон, Evrnu стремится применять коммерческие растворители, которые на 98% пригодны для повторного использования. Как отмечает глава компании, в их производственном процессе востребована лишь малая часть той электроэнергии, которая необходима при производстве полиэстера, поскольку растворители, используемые для переработки,



На фото сверху джинсы, совместно разработанные Evrnu и Levi Strauss & Co., частично пошитые из переработанных материалов.



Использованные рыболовные сети можно превратить в нейлоновую пряжу для изготовления одежды вроде этих шорт для плавания от Outerknown.

не требуют экстремальных температур или давления. Также на этот процесс затрачивается гораздо меньше воды, чем для производства хлопка, говорит Финн.

Ранее она стажировалась в компаниях Dupont и Target, где занималась снабжением, тестированием и разработкой тканей, а также в компании Eddie Bauer, где работала в качестве менеджера по развитию. Стартап Evrnu зародился после поездки в 2010 году в Китай, тогда Финн была занята в стартапе из Сиэтла, который занимался переработкой полиэстера для его последующего использования в одежде. Во время поездки она увидела, «насколько серьезный урон

наносит индустрия моды окружающей среде и живущим там людям». Получив степень MBA в области устойчивых систем, в 2014 году она стала соучредителем Evrnu.

Поначалу за одежду, изготовленную из нового материала, потребителям придется платить больше.

«Всегда, когда на рынке появляется новый продукт, в течение примерно пяти первых лет или около того действует ценовая надбавка, затем в силу вступает эффект масштаба и



Волокно Evrnu производится из бросового текстиля, затем из волокна делаются нити, окрашиваются и используются для производства ткани.

Цены на готовую одежду из волокна при этом будут определять бренды, с которыми работает Evrnu.

В 2016 году стартап выступил партнером известного производителя Levi Strauss & Co., с которым они совместно разработали джинсы модели Levi's 511, частично пошитые из прототипа волокна Evrnu, полученного в результате переработки старых футболок из хлопка. Как написал в своем электронном письме глава отдела Levi Strauss по глобальным инновациям Пол Диллинджер, «в компании верят в потенциал технологий, какие представляет Evrnu, поскольку они способны снизить зависимость от новых материалов».

Evrnu стремится повысить стандарты одежды из экологически чистых материалов. «Мы хотели показать: используя пригодные для переработки экологические материалы, мы можем создавать продукты, которые выглядят лучше, более приятные и удобные, чем просто натуральные материалы сами по себе», – говорит Финн.

В создании «зеленых» тканей также вкладывают средства и другие компании. В июне Chanel инвестировала в бостонскую компанию Evolved By Nature, разработавшую технологию трансформации протеина шелка в жидкость, которая затем может быть использована для производства одежды вместо синтетики и пластика.

Глобальный фонд H&M ежегодно организует конкурс инноваций, направленный на обеспечение устойчивости развития. Один из победителей прошлого года, подразделение Исследовательских институтов Швеции, разработал технологию использования неагрессивных химических веществ для отделения хлопка и полиэстера из ткани смешанного типа, так чтобы оба материала можно было использовать повторно.

Лондонская компания Worn Again Technologies использует технологию переработки, которая отделяет, очищает и извлекает

молекулы из полиэстера и целлюлозы в хлопке в бросовом текстиле, бутылках и упаковке. Затем она перерабатывает их в новое сырье. В мае Worn Again заявила, что целый ряд компаний согласились использовать эти материалы, как только они будут готовы. На сегодняшний день в число таких компаний входят H&M, ASICS Europe и Kering Group, которой принадлежат Gucci, Balenciaga и другие известные бренды.

Итальянская фирма Aquafil S.p.A. перерабатывает такие отходы, как рыболовные сети и обрезки ткани в нейлоновую пряжу под названием Econyl. Среди брендов, которые уже работали с Econyl – Stella McCartney и Outerknown, соучредителем которого

является серфер Келли Слайтер.

Все эти усилия различных компаний выходят за рамки просто переработки и превращаются в настоящее инженерное дело. По словам Джеффри Силбермана, профессора и заведующего кафедрой развития и маркетинга текстиля Технологического института моды (Финн из Evrnu проходила здесь обучение и сейчас является членом консультативного совета института), после того, как волокна хлопка выделены из бросовой одежды, их можно восстановить, отрегулировать толщину, затем нарезать на определенную длину и воспроизвести, таким образом, пряжу наподобие более дорогих длиноволокнистых сортов вроде супима и египетского хлопка.

«По сути это вопрос правильной коммуникации. Если для потребителя это будет звучать как что-то новое и захватывающее, это здорово. Если они решат, что это нечто схожее с генетической модификацией, то это плохо. Смогут ли компании передать потребителю сообщение, что это действительно что-то новое и захватывающее? Не знаю», – говорит Силберман.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

## КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL.

## УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»  
подписка на электронную версию  
Wall Street Journal. – со скидкой 25%

Подробности по телефону  
+7 (727) 346 84 41

# Технологический уклон

«Курсив» выбрал четыре казахстанские компании, которые вносят вклад в экспорт товаров высоких переделов.

Георгий КОВАЛЕВ,  
Ольга КУДРЯШОВА

Для мирового рынка Казахстан остается главным образом поставщиком сырья – по итогам 2018 года республика экспортировала товары и услуги на почти \$67 млрд. В общей стоимости экспорта 70,1% занимает топливо, 13,2% – промышленная продукция. Негативный тренд – с 2012 года в экспорте промышленной продукции сокращается доля высокотехнологичных продуктов.

Сейчас промышленные товары экспортируют около 300 казахстанских компаний. «Курсив» выделил четыре компании-экспортера, чей пример показывает: ориентация на выпуск сложной инженерной продукции приводит к быстрому росту продаж за границей.



Фото: Олег Спивак

ный департамент по развитию экспорта.

Экспортным продвижением компания занимается через сеть региональных дилеров – при их содействии, например, обеспечивается 80% поставок в Россию. Чтобы предупредить ценовые войны внутри дилерской сети, Alageum Electric ввела принцип минимальных розничных цен и закрепления дилеров за крупными партнерами.

В 2016 году в российскую дилерскую сеть компании вступили опытные местные торговые организации. Год спустя Alageum Electric продала 8,5 тыс. распределительных и силовых трансформаторов. Маркетинговые исследования показали, что компания заняла 4% рынка России. В 2018 году она продала 11 680 трансформаторов.



## AV3: кайдзен и вентилятор

Алматинский вентиляторный завод создан в 2008 году и с тех пор остается единственным производителем вентиляционного оборудования в Казахстане. Текущий годовой оборот завода – \$5 млн, это треть всего рынка страны.

Минувшим летом AV3 запустил сборочный филиал в Казани, Россия. Годовой объем рынка этой страны – \$1 млрд. По подсчетам Марата Баккулова, главного акционера предприятия и его основателя, производственная экспансия в РФ поможет увеличить оборот завода на треть.

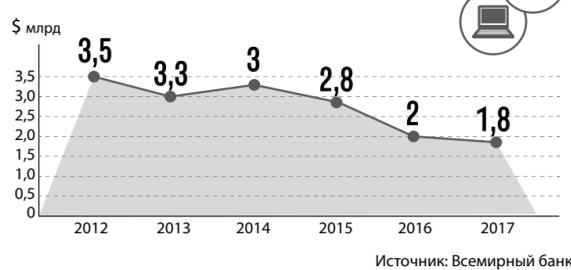
Вентиляторы AV3 установлены во всех кондиционерах LG, которые продаются в Средней и Восточной Азии, России и Индии. Продукция AV3 также используется при сборке нефтедобывающего оборудования компании Chevron. Алматинский вентиляторный экспортер производит продукцию в Германии, Южную Корею, Великобританию, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан.

По признанию Марата Баккулова, определяющую роль в достижении этого уровня сыграло внедрение на производстве принципов кайдзен в 2012 году. Кайдзен – японское искусство организации труда, оно подразумевает разумное вовлечение и заинтересованность рабочих в качественных результатах труда.

## В 2018 году Казахстан экспортировал товары и услуги на \$66,9 млрд



## Экспорт высокотехнологических товаров



Источник: Всемирный банк

Узбекистан. Сейчас основные экспортные направления компании – Узбекистан, Кыргызстан и Ближний Восток. В планах – выход на рынки Пакистана и Индии. Покупатели – операторы связи, интернет-провайдеры, телекомпании. Стоимость заказов

варьируется в пределах \$10–50 тыс.

Тогда же, в 2015 году, компания стала уделять больше внимания маркетингу, продвижению бренда на внешних рынках, чаще участвовать в международных выставках. Отдельные усилия Eltex Alatau направила на решение логистических проблем. В среднем на получение разрешения на вывоз оборудования за границу уходит 40 дней. Компания нашла способ сократить этот срок до 5 дней. Проблемой остается стоимость перевозки – она составляет около \$6 на один килограмм веса, поскольку в основном для доставки используется авиасообщение.



## Alageum Electric: трансформатор роста

Сейчас доля экспорта в общем объеме продаж Alageum Electric занимает 45%. Alageum Electric – группа электротехнических компаний, чья продукция (в основном это промышленные трансформаторы) экспортируется в страны СНГ, Китай, Иран и Афганистан. В составе группы шесть заводов, два проектных и научно-технических центра, 4 тыс. сотрудников. В планах Alageum Electric довести экспорт до 60% к 2022 году. Для этого в холдинге сформирован отдель-



## OrionM2M

### В созвездии Orion M2M

Orion M2M разрабатывает и внедряет решения для Smart City. По собственной оценке компании, в 2019 году она увеличит продажи в 13 раз по сравнению с прошлым годом. Показатель 2018 года – \$1 млн. В 2016 году, когда компания была основана, продажи находились на уровне \$10 тыс.

Оборудование Orion M2M устанавливается в РК практически везде, где внедряются технологии умного города. Это радиомодемы для дистанционного сбора показаний счетчиками, контроллеры для дистанционного управления уличным освещением, бытовые радиомодемы для учета расходов холодной и горячей воды, электроэнергетики, газа и отопления.

В числе экспортных партнеров Orion M2M – Россия, Украина, Польша. Сейчас компания открывает свое производство на территории Евросоюза.

Основа для успешного развития бизнеса и реализации экспортного потенциала – правильно выбранное направление деятельности. Сразу после основания в 2016 году Orion M2M вступила в ведущий тех-



## Eltex Alatau: ориентир на экспорт

Объем экспорта в общей структуре продаж Eltex Alatau, казахстанского производителя оборудования для телекоммуникационного и IT-секторов, составляет 40%, компания нацелена довести этот показатель до 50%. Eltex Alatau с самого начала работы в 2011 году ориентировалась на внешние рынки. «Мы идем туда, где видим бурный рост мегаполисов», – говорит Нурлан Жанибеков, директор компании.

В 2015 году Eltex Alatau наладила поставки своего оборудования в Туркменистан, Иран,

# Казахстан так и не взрастил IT-гигантов

Почему казахстанский IT-рынок остается чрезмерно импортозависимым?



Александр ГАЛИЕВ,  
IT-журналист

IT-рынок принято разбивать на три сегмента: аппаратное обеспечение («железо»), программное обеспечение (ПО) и IT-услуги. В Казахстане, по данным IDC, на аппаратное обеспечение приходится примерно 78% рынка. На ПО и на IT-услуги, соответственно, 10% и 12%. То есть при емкости казахстанского рынка в \$1,6 млрд IT-услуги «зарабатывают» менее \$200 млн. Официальная статистика, кстати, более оптимистично смотрит на емкость казахстанского рынка ПО. Так, по данным Комитета по статистике МНЭ, в 2017 году он равнялся почти 105 млрд тенге (более \$271 млн), показав рост свыше 7%.

Для сравнения: в России доля «железа» в структуре IT-рынка

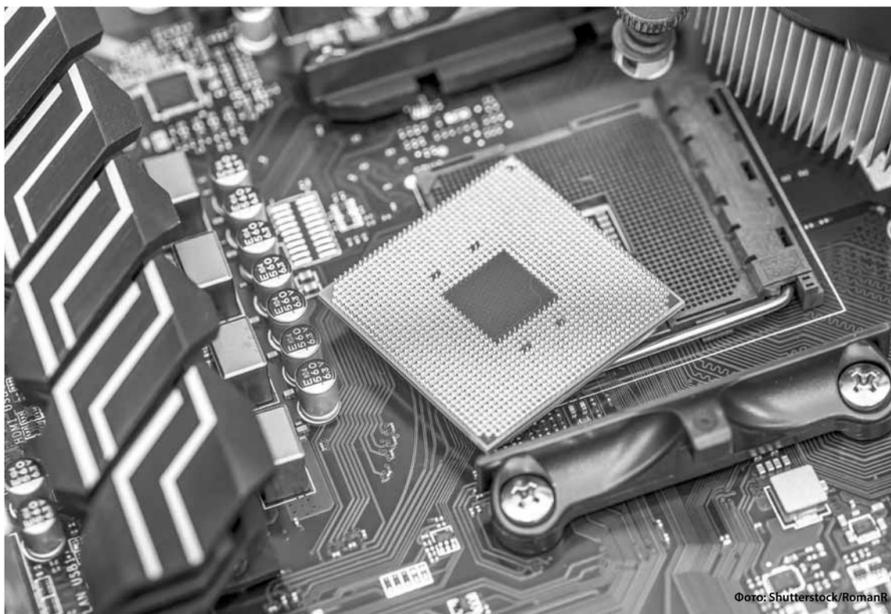


Фото: Shutterstock/RomanK

составляет 61,5%, ПО – 14,6%, и, наконец, IT-услуг – внушительные 23,9%. Емкость всего российского IT-рынка в 2018 году, по оценке IDC, достигла \$22,6 млрд.

Если взглянуть в масштабе мирового рынка, то тут ситуация такова: по версии Forrester Research, на долю консалтинга и разнообразных интеграционных сервисов приходится

19%, на оборудование – 23,3%, на софт – 21% (остальное – это телекоммуникационные услуги, телекоммуникационное оборудование и т. д.).

Распределение долей в «пирог» рынка можно считать показателем его зрелости. Этот качественный показатель по факту отражает глубину рынка с точки зрения компетенций и

наличия спроса на эти самые компетенции.

Говоря другими словами, можно утверждать, что существует зависимость между спросом на крупные проекты и наличием компетенций для их реализации. Говорить об отсутствии таких проектов в Казахстане было бы неправильно. Они есть – но штучные. А это означает,

что возвращать собственные, локальные компетенции для реализации таких проектов просто экономически нецелесообразно: штучный спрос, как правило, удовлетворяется за счет импорта.

## Что делать?

Предполагалось, что ситуацию в Казахстане исправит внедрение сервисной модели в госорганах, которые традиционно являются крупными IT-заказчиками. В таком варианте госсектор перестает сам строить дорогие IT-системы и переходит на модель потребления того объема услуг со стороны сервис-провайдеров, который необходим в текущий момент. Использование сервисной модели должно было придать ускорение нужным процессам – взрастить необходимые компетенции, создать компании, которые бы и оказывали эти услуги. В идеале – появилась бы конкурентная среда. Внедрение сервисной модели информатизации госорганов преследовало и другую цель – снизить чрезмерное участие государства в экономике. Кроме того, она должна была решить проблему «зоопарка» IT-решений и систем, расходы на поддержку которых постоянно росли.

Но сервисная модель информатизации госорганов не пошла и находится в стадии перезагрузки.

Теперь поддержать отечественный IT-рынок должна госпрограмма «Цифровой Казахстан». Оптимисты уже создают инфраструктуру с прицелом в том числе на полноценную реализацию документа. К таким оптимистам, например, относится Серикжан Кунанбаев, гендиректор Intarget Solution – компании, которая построила ЦОД под Нур-Султаном. Этот ЦОД был назван лучшим IT-проектом 2017 года по версии K-Tech Technology Forum 2018. Кунанбаев считает, что госпрограмма «Цифровой Казахстан» должна стать драйвером качественных изменений на IT-рынке Казахстана. А в числе тех, кто начнет заполнять стойки частных ЦОДов своими серверами, будут и госорганы.

Для справки: инициаторы программы «Цифровой Казахстан» ожидают, что кумулятивный эффект от реализации программы к 2025 году может составить от 1,7 до 2,2 трлн тенге. Общий объем инвестиций запланирован на уровне 310 млрд тенге.

Объективно мы не можем конкурировать в области аппаратного обеспечения, да и в софте – тоже. Поэтому будущее для отечественного IT рисуется довольно ординарным – без взлетов и восторгов. Но, может, тут как раз и есть вся соль – оставить чрезмерные надежды и стать ближе к реальности.

# Выше неба

THE WALL STREET JOURNAL.

**Компания Airbus утверждает, что разработанные ею беспилотники на солнечных батареях могут летать в стратосфере месяцами. Амбиции производителя беспилотников достигли стратосферы.**

**Mike CHERNEY,  
THE WALL STREET JOURNAL**

Стратосфера – это воздушное пространство, где вне досягаемости капризов погоды и выше пассажирских маршрутов, фактически на эксклюзивных правах летают лишь самолеты-разведчики. Теперь этот слой атмосферы стал полем конкурентной борьбы между авиационными и технологическими гигантами, полагающими, что высотные беспилотные аппараты на солнечной энергии могут иметь больше преимуществ, чем обычные спутники. В частности, они дешевле, обладают большей маневренностью и их проще эксплуатировать.

Дочерние предприятия компаний Airbus SE, Boeing Co. и японского технического конгломерата SoftBank Group Corp. разрабатывают беспилотные летательные аппараты (БПЛА), которые могут находиться в автономном полете в стратосфере в течение нескольких месяцев, делая фотографии поверхности Земли или обеспечивая работу интернет-сервисов с высоты 60 тыс. футов или более.

Ставка делается на то, что благодаря такой технологии могут появиться новые рынки, где спрос будет со стороны как военных, так и коммерческих организаций.

Впрочем, развитие этого направления было непростым с самого начала. В марте БПЛА Zephyr S компании Airbus, использующей аэродром в Северной Австралии в качестве своего первого стратосферного порта, был прерван после того, как, преодолев нижние слои атмосферы, беспилотник попал в зону плохих метеоусловий.

По сообщению официального представителя авиационных властей Австралии, летательный аппарат, внешне напоминающий безмоторный планер, был полностью уничтожен. Впрочем, Airbus уже запланировал на конец этого года еще один испытательный полет.

Вообще, в создании БПЛА одной из наиболее сложных технических задач является разработка аппарата, который при минимальном весе имел бы достаточно длинные крылья, чтобы создавать подъемную силу для барражирования в разреженном пространстве стратосферы.

Регуляторы также хотят быть уверенными в том, что летательный аппарат безопасен, пре-



БПЛА Zephyr компании Airbus имеет размах крыльев 80 футов, вес – около 165 фунтов, а благодаря использованию пропеллеров на солнечной энергии способен совершать автономный полет на высоте 75 тыс. футов. Первый полет БПЛА в небе над Аризоной длился 26 дней. Для текущей модели подъем до стратосферы занимает примерно 8 часов.

де чем сотни таких устройств поднимутся в небо. По мнению ряда исследователей, услуги, аналогичные стратосферным дронам, будут оказывать и новое поколение недорогих и достаточно портативных спутников.

«Тот факт, что такие БПЛА должны иметь низкий вес и быть

при этом такими огромными, является серьезным ограничивающим фактором», – говорит Грэхем Уайлд, старший преподаватель по аэрокосмическому инжинирингу и авиации Мельбурнского королевского технологического университета (RMIT).

«Хрупкая конструкция летательного аппарата представляет определенные сложности», – говорит он, отмечая, что в разреженной атмосфере большую опасность может представлять сильная турбулентность.

Тем не менее исследовательская компания NSR в своем

прошлом отчете сообщила, что высотные летательные аппараты, включая стратосферные беспилотники, воздушные шары и дирижабли, в следующие 10 лет могут принести прибыль в размере \$1,7 млрд. Также в компании подсчитали, что в настоящее время на стадии реализации находятся по меньшей мере 40 программ по разработке таких аппаратов.

Согласно данным из этого отчета, прилагаемые сегодня усилия финансируются намного лучше, чем это было в начале 1990-х годов, когда также предпринимались попытки коммерциализировать стратосферные летательные аппараты.

«Мы рассматриваем это направление как перспективное», – комментирует аналитик NSR Шивапракаш Муруганадам.

Скорее всего, при таком развитии событий беспилотники станут дополнительными элементами существующих спутниковых сетей.

По данным Европейского космического агентства, которое активно изучает эту технологию, беспилотники могут быть использованы как ретрансляторы между спутниками и наземными станциями для улучшения передачи данных, а также для сокращения необходимой инфраструктуры как на земле, так и в космосе.

По словам Софи Томас, курирующей в Airbus программу Zephyr, после мартовского испытания компания не стала менять конструкцию летательного аппарата, вместо этого сосредоточив усилия на совершенствовании правил эксплуатации.

Первый испытательный полет этой модели в прошлом году в Аризоне длился 26 дней. Размах крыльев дрона составил 80 футов, вес – около 165 фунтов, а благодаря использованию пропеллеров на солнечной энергии автономный полет проходил на высоте 75 тыс. футов.

Чтобы запустить в полет нынешнюю модель Zephyr, нужны четыре человека, так как запуск осуществляется вручную, а подъем до стратосферы занимает примерно 8 часов. Однако Airbus уже заявил о том, что работает над созданием механической пусковой установки. За день БПЛА способен преодолевать расстояние в 1100 миль, заряжая свои батареи в дневное время, что позволяет продолжать полет и ночью.

Теоретически в случае, если во время полета летательный аппарат останется совсем без энергии, ему понадобится всего 90 минут, чтобы спуститься вниз и покинуть пределы стратосферы. Как рассказал в интервью незадолго до испытаний в Австралии главный дизайнер Zephyr Пол Стивенс, спуск БПЛА

будет напоминать падение пера. По его словам, в устройстве нет значительного центра тяжести, поэтому при столкновении с чем-либо он не может нанести существенный урон.

«Скорее всего, это будет напоминать столкновение с голубем. Играя в регби, люди сталкиваются друг с другом с куда большей кинетической энергией, чем та, которой обладает Zephyr», – говорит Стивенс.

Не все попытки разработать стратосферные беспилотники были успешными. Компания Facebook провела два полномасштабных испытания своего БПЛА Aquila, напоминающего ультратонкий бомбардировщик-невидимку. Однако в прошлом году программа была закрыта. Как сообщила компания, это было связано с тем, что аэрокосмические гиганты также инвестируют в создание аналогичных летательных аппаратов.

Ранее Facebook заявлял, что будет развивать эту технологию в сотрудничестве с другими компаниями, включая Airbus.

Дочернее подразделение Boeing – компания Aurora Flight Sciences должна была провести первое летное испытание своего БПЛА Odysseus этой весной. Однако официальный представитель компании отказался говорить о том, проводилось ли испытание в реальности, отметив только, что программа по-прежнему «активна».

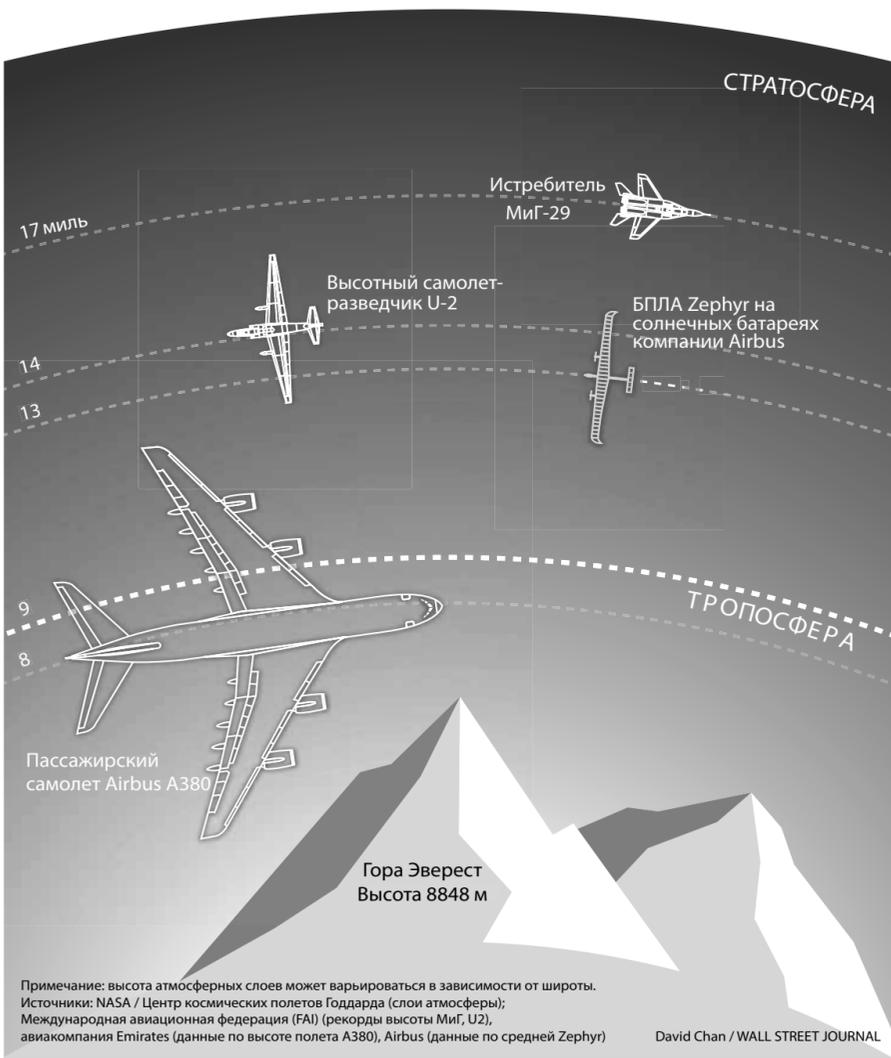
В этом же направлении двигаются и другие компании. В августе подразделение Soft Bank – HAPSMobile – заявило, что получило разрешение от федерального регулятора провести летное испытание БПЛА HAWK 30 в стратосфере над гавайским островом Ланаи.

Теперь компания намерена до конца марта следующего года провести летное испытание беспилотника с размахом крыльев 250 футов, который благодаря сразу 10 пропеллерам способен развивать скорость до 70 миль в час.

Ранее заявляя о сотрудничестве с Facebook, HAPSMobile пытается диверсифицировать свои риски. В частности, не так давно компания инвестировала \$125 млн в подразделение холдинга Alphabet – Loon, которое занимается запуском высотных аэростатов. Loon заключила контракт с телекоммуникационной компанией из Кении для обеспечения связи и планирует запустить услугу уже в этом году.

Как сообщил представитель Loon, вполне вероятно, что в будущем аэростаты от Loon и беспилотники HAPSMobile для обеспечения связи будут работать в тандеме.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.



## Мой дом – моя крепость: охранные технологии для дома

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

Дом – это ваш личный островок безопасности, где можно отдохнуть и расслабиться. Однако если его не защищать, то в один не очень прекрасный момент он может превратиться в общественное место. Мы составили для вас подборку трендов и новинок в сфере охранных технологий. Рассказываем, чем они привлекательны и о чем не стоит забывать, если вы уже пользуетесь одной из таких систем или собираетесь ее приобрести.

### Охранные системы «Сделай сам»

Аналитики предсказывают, что в ближайшие годы все больше людей будут сами устанавливать домашнюю охранную систему и следить за жилищем без помощи профессионалов. Уже сейчас на рынке представлено множество систем, монтаж и эксплуатация которых не требуют особых знаний и навыков. Они позволяют

существенно сэкономить на установке и не платить за подключение к централизованному пульту охраны, поэтому пользуются спросом. Однако если вы задумываетесь о приобретении системы типа «сделай сам», то стоит помнить и о неудобствах, с которыми придется столкнуться.

Во-первых, сигнализация может сработать в любой момент, вне зависимости от времени суток. Представьте: вы ночуете в гостях или, например, в отеле на море и тут вам приходит сообщение от охранной системы. Что вы сделаете? Посреди ночи броситесь изучать записи с камеры, чтобы понять, была ли тревога ложной? Проигнорируете сообщение? Отложите до утра? А если в ваш дом действительно вторглись?

Во-вторых, следует помнить о возможных проблемах со связью. Представьте, что у вашего телефона нехватают батарейки или же вы оказались вне зоны действия сети где-нибудь в лесу. И именно в этот момент в ваш дом проникли грабители. Охранная система пытается вас предупредить, но вы недоступны, и ее сообщение не доходит. Конечно,

чтобы это случилось, нужно совпадение особых обстоятельств. Но так ли оно невозможно?

В-третьих, если вы берете на себя полную ответственность за безопасность своего дома, то и за безопасностью самой системы тоже никто, кроме вас, следить не будет. Между тем время от времени в любых технологиях, в том числе и в охранных, находят уязвимости, которыми могут воспользоваться грабители.

### Домашняя армия умных устройств

Самостоятельно присматривать за своим жилищем позволяют отдельные компоненты умного дома, не входящие в охранные системы. Так, с помощью умного дверного звонка можно взглянуть на гостя и поговорить с ним, даже если вы находитесь на другом конце света.

Умному замку хозяин может удаленно дать команду впустить посетителя. Или открывать двери в определенное время, когда приходят определенные гости. Это позволит вам, скажем, не дожидаться уборщицы, которой вы доверяете. А еще с помощью умного замка

можно в любой момент проверить, точно ли вы заперли входную дверь, когда уходили.

Умные лампы могут резко включаться, когда кто-то забрел во двор в ваше отсутствие. Иногда этого хватает, чтобы отпугнуть неопытных воров. Кроме того, многие производители предлагают «отпускной режим» освещения – когда во время отъезда лампочки имитируют ваше присутствие, включаясь и выключаясь в определенное время.

Однако, как и все сравнительно новые технологии, умные устройства уязвимы. Их могут взломать и использовать против вас, не говоря уже о том, что чем сложнее техника, тем больше шансов, что она заглохнет по какой-нибудь неочевидной причине.

### Добавить интеллекта

Еще один тренд в сфере безопасности жилища – искусственный интеллект (ИИ). В отличие от обычных умных устройств системы с ИИ способны к самообучению. В охранных технологиях их натаскивают отличать реальную угрозу от мнимой, например проникшего в дом вора от вашего

ребенка, решившего войти через окно. Как следствие, сигнализация должна срабатывать реже и по делу, а охранники и пользователи – чаще прислушиваться к ней.

Чтобы добиться такого результата, разработчики используют несколько технологий. Распознавание лиц позволяет электронному сторожу запоминать жильцов дома и постоянных гостей, например ваших друзей и родственников. С помощью геозон система определяет, когда кто-то подходит к дому слишком близко или, скажем, слишком долго бродит возле ворот.

### Роботы, которые нас берегут

Большинство описанных выше систем и устройств – неважно, умные они или нет – не могут свободно перемещаться в пространстве, а значит, теоретически у них есть слепые зоны. С этой точки зрения интересную разработку представила компания SunPower Labs.

По периметру участка устанавливаются садовые светильники, оборудованные микрофонами и датчиками движения и вибраций. Заметив что-то подозрительное, они уведомляют хозяина, который через мобильное приложение вызывает дрон с камерой. Беспилотник сам прокладывает маршрут до нужной точки и передает владельцу

видео с камеры в реальном времени. Закончив разведку, он возвращается на базу для зарядки и оттуда отправляет запись в облачное хранилище.

К этой новинке тоже можно задать множество вопросов: выдержат ли дроны непогоду? может ли злоумышленник сбить беспилотник и как в таком случае система защитит пользователя? насколько легко перехватить управление дроном? Однако важно то, что разработчики ищут способы сделать охрану жилища удобнее и надежнее.

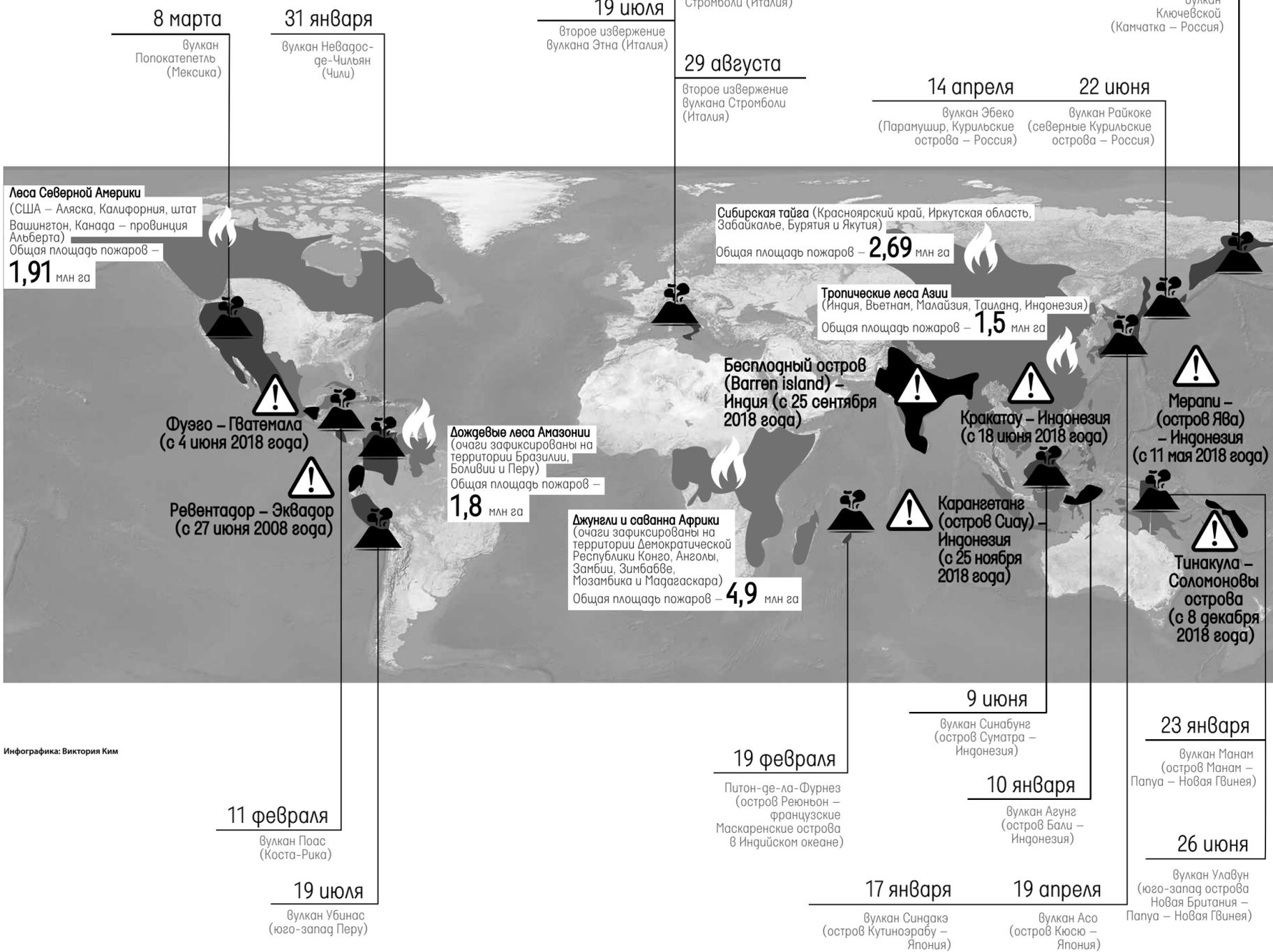
### Курс на автономность

Как видите, охранные системы и другие защитные технологии для дома становятся все более автономными и гибкими и вместе с тем более доступными. Это хорошо: в перспективе больше людей смогут следить за безопасностью своего жилища в режиме реального времени и оперативно реагировать на сигналы тревоги.

С другой стороны, переход на независимые охранные системы и умные решения требует от пользователей большей подготовленности в сфере информационной безопасности. Чтобы ваша защита не стала оружием в руках злоумышленника, вам придется как минимум следить за новостями об уязвимостях и своевременно устанавливать обновления.

# ВУЛКАНЫ И ПОЖАРЫ: 2019 ГОД

-  Извержения вулканов
-  Продолжаются извержения вулканов
-  Возгорания лесов



Инфографика: Виктория Ким

## По ком проснулись вулканы

**Стихийные бедствия на планету обрушились из-за потепления климата или есть другие причины?**

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО**

На саммите G7 во французском курортном городке Биарриц лидеры ведущих стран мира наряду с обсуждением ядерной программы Ирана, пусков баллистических ракет Северной Кореи и ситуации в мировой экономике, попытались поговорить об изменениях климата на планете. Сделать это фактически не получилось. Президент США Дональд Трамп на сессии по климату не явился, сославшись на свою занятость.

**Что изменяет климат?**

Позиция администрации 45-го президента Соединенных Штатов известна с 2017 года, когда Трамп объявил о выходе из подписанного в 2015 году Парижского соглашения по климату. Хозяин Белого дома неоднократно заявлял, что, во-первых, этот документ не соответствует экономическим интересам Америки, а во-вторых, антропогенное влияние на изменение климата является глобальной мистификацией.

Точка зрения Дональда Трампа крайне непопулярна на общемировом уровне. Считается, что от повсеместного сжигания ископаемого топлива в атмосферу ежегодно попадает свыше 40 млрд тонн углекислого газа. Тогда как, например, все подводные и надводные вулканы вместе взятые выбрасывают в год максимум 440 млн тонн CO<sub>2</sub>. Тем не менее, пусть и достаточно ред-

ко, но в СМИ попадает мнение, которое косвенно соприкасается с позицией президента США.

К примеру, в дни проведения саммита G7 альтернативную общепринятому мнению точку зрения высказал ведущий специалист российского центра «ФОБОС» Вадим Заводченков. Комментируя погодные аномалии минувшего лета – рекордную жару в Европе, холода в европейской части России и небывалые снегопады в Австралии, а также масштабные пожары в Сибири и Амазонии, он обратил внимание на резко возросшую в этом году вулканическую активность. По его мнению, именно вулканы способны оказать наиболее сильное воздействие на климат планеты. «Вулканы выбрасывают огромное количество аэрозолей – мельчайших частиц пепла и сажи, которые проникают в верхние слои атмосферы. Чем выше они оказываются, тем дольше они находятся в воздухе, отражая солнечный свет и влияя на глобальную температуру. Например, извержение в Индонезии вулкана Кракатау в 1883 году понизило ее более чем на 2 градуса», – заметил в эфире телеканала «Россия» Вадим Заводченков.

**Беспокойные вулканы**

По информации портала Volcano Discovery и Геологической службы США, которые отслеживают вулканическую деятельность по всей планете, в настоящий момент в мире наблюдается извержение сразу 60 вулканов. При этом 16 из них в этом году проснулись впервые за долгие годы. Самыми крупными считаются вулкан Шивелуч на Камчатке, расположенный на

японском острове Кюсю вулкан Асо, Дуконо в Индонезии, Попокатепетль в Мексике, Фуэго в Гватемале, Ревентадор в Эквадоре, Сабанкая и Убинас в Перу, а также Невадос-де-Чильян в центральной части Чили. Интересно, что через три дня после завершения саммита G7 во второй раз в этом году начал извергаться вулкан Стромболи, который расположен менее чем в 400 км от третьего по величине города Италии – Неаполя. Вызывает беспокойство у вулканологов и возросшая активность Этны на острове Сицилия. В нынешнем году этот крупнейший вулкан Европы дал о себе знать уже дважды – 19 февраля и 19 июля. Наблюдающие за Этной специалисты не исключают, что до конца года может произойти и еще одно извержение.

**Точка невозврата?**

Специализирующиеся на проблемах климата издания из Европы и США зачастую одновременно наблюдают как за вулканами, так и за крупными природными пожарами. Горящие леса и поля также выбрасывают в атмосферу большое количество вредных веществ, что влияет на климат планеты в целом. В нынешнем году зафиксированы беспрецедентные по своим масштабам природные пожары. Помимо дождевых лесов Амазонии в Бразилии, Боливии и Перу, летом этого года горела сибирская тайга. Общая площадь пожаров в Красноярском крае, Иркутской области, Забайкалье, Бурятии и Якутии составила 2,69 млн гектаров. Что, впрочем, намного меньше по сравнению с пожарами в джунглях и саванне Африки,



Фото: Shutterstock/Gennady Teplitskiy

которые охватили территорию в 4,9 млн гектаров в Демократической Республике Конго, Анголе, Замбии, Зимбабве, Мозамбике и Мадагаскаре. Почти 2 млн гектаров леса сгорело и в Северной Америке. Масштабные пожары охватили Аляску, штат Вашингтон и Калифорнию, а также канадскую провинцию Альберта. Надеть маски из-за возникшего смога вынуждены были жители стран Азии. Особенно сложная ситуация сложилась в Таиланде, Индии, Индонезии, Вьетнаме и Малайзии, на территории которых сгорело свыше 1,5 млн гектаров тропических лесов. С серьезными природными пожа-

рами в нынешнем году столкнулись власти Греции, Испании, Турции и Украины.

На фоне пылающих пожаров, к которым добавились сообщения о таящих ледниках Гренландии и зафиксированной 17 августа рекордной температуре в Арктике в +34,8 градусов по Цельсию, в мире стала набирать популярность гипотеза о пройденной точке невозврата, означающей начало катастрофического изменения климата по всему миру.

**Как 5 млн лет назад**

По мнению председателя Экологического форума общественных организаций Казахстана

Вадима Ни, который периодически привлекается правительством страны в качестве эксперта для участия в международных мероприятиях по изменению климата, несмотря на достаточно тревожную ситуацию, говорить о пройденной точке невозврата нельзя. «Когда речь идет об изменении климата, то здесь нет как таковой «точки невозврата». Сейчас в рамках Парижского соглашения прилагаются усилия для удержания повышения среднегодовой температуры на планете в пределах 1,5 градусов. И в отношении этого повышения выстраиваются сценарии развития ситуации на Земле при повышении температуры на 2 или 3 градуса. Но точки невозврата все же нет, поскольку изменение климата не происходит одновременно», – заметил в беседе с «Курсивом» Вадим Ни.

Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш, выступая на саммите G7 в Биаррице, назвал наблюдаемое на Земле изменение климата чрезвычайной климатической ситуацией. По информации ООН (со ссылкой на Всемирную метеорологическую организацию), июль 2019 года на общепланетарном уровне стал самым жарким месяцем за всю историю наблюдений. Было отмечено, что уровень концентрации CO<sub>2</sub> в атмосфере Земли соответствует тем же показателям, что наблюдались на планете 5 млн лет назад, когда температура воздуха и уровень Мирового океана были намного выше. Предполагается, что все эти вопросы будут обсуждены на предстоящем Климатическом саммите ООН, который состоится в Нью-Йорке 23 сентября.

# Вся правда о теннисе

«По ту сторону ракетки» – это инстаграм-проект теннисиста Ноа Рубина, который рассказывает о реальном мире спортсменов, не вошедших в топ-10.

Jason GAY,  
THE WALL STREET JOURNAL

Если неспешно пройти по ярким ухоженным площадкам Открытого чемпионата США по теннису (US Open) с алкогольным коктейлем за \$20 в руке, то все вокруг покажется чрезвычайно гламурным. Повсюду – лучшие теннисисты мира, некоторые из них мультимиллионеры и, конечно же, всем известные звезды (Роджер! Серена! Рафа!), которых приветствуют тысячи поклонников со всего мира.

Однако стоит лишь, образно говоря, слегка поцарапать роскошную поверхность корта, и даже здесь, в одной из мировых цитаделей этого вида спорта, вы обнаружите множество теннисистов, столкнувшихся с тревожными состояниями, одиночеством и финансовыми трудностями.

Эта, менее заметная часть профессионального тенниса, послужила основой для увлекательного и порой весьма острого проекта «По ту сторону ракетки» – его запустил в Instagram 22-летний профессиональный теннисист из США Ноа Рубин.

«Просто я хотел показать, насколько сложен этот вид спорта, как складываются разные судьбы», – рассказал Рубин на прошлой неделе во время интервью, которое прошло недалеко от тренировочных кортов US Open.

Вдохновленный серией «Люди Нью-Йорка», проект «По ту сторону ракетки» является своего рода альтернативным взглядом на несколько приукрашенную реальность больших теннисных турниров. Говоря с Рубином, спортсмены открыто рассказывают о проблемах с ментальным здоровьем, травмах, расстройствах пищевого поведения и даже о реакции других людей на их участие в расследовании догворных матчей.

Все интервью Рубин проводит сам, иногда по несколько часов подряд, продолжая при этом придерживаться своего спортивного графика. И если Федерер – это Джеймс Бонд от тенниса, то Рубин (по рейтингу Ассоциации теннисистов-профессионалов занимает 195 позицию среди мужчин) – это Стадс Теркел, описывающий будни этого вида спорта изнутри.

«Люди сами хотят делиться своими историями, а если вам есть что рассказать – я в вашем

распоряжении», – говорит Рубин. Но, похоже, что он обладает особым даром, который побуждает людей рассказывать о себе. В одном из последних выпусков серии «По ту сторону ракетки» молодой российский теннисист Андрей Рублев, три недели назад обыгравший в Цинциннати самого Федерера сразу в ряде сетов, рассказал о своей депрессии после стрессового перелома позвоночника. Другая теннисистка – Петра Квитова, уже шестой раз выступающая на US Open, откровенно поведала



о попытках преодолеть последствия нападения с ножом в ее собственном доме.

«Нападавший отнял у меня возможность играть в теннис, который я безумно люблю», – заявила Квитова Рубину.

Петра Квитова – бывшая чемпионка Уимблдона, однако большинство героев проекта «По ту сторону ракетки» талантливые, но все же менее известные игроки, много знающие о настоящих реалиях теннисного тура. Рубин, который сам играет без тренера и испытывает необходимость постоянно изыскивать деньги, тоже близко знаком с происходящим.

«Люди смотрят на Федерера, который в итоге становится обладателем трофея, то есть получает главный чек, и мне это нравится, в конце концов, это и есть то, к чему мы здесь все стремимся», – говорит Рубин. Но чего люди не видят, так это того, как профессиональные теннисисты вынуждены разъезжать по миру и играть на любых мало-мальски важных турнирах, пока в конце концов в борьбе с финансовыми трудностями не теряют всех фанатов.

В чем-то профессиональный теннис напоминает противостояние имущих и неимущих, где ведущие игроки в полном антураже путешествуют по миру на борту

частных самолетов, а все остальные просто пытаются удержаться на плаву. Эта несоразмерность отличает теннис от других популярных видов спорта. К примеру, футболист или баскетболист, находящийся на сотой строчке рейтинга, как правило, будет весьма обеспеченным человеком. Профессиональный игрок в гольф может даже не входить в первую сотню и зарабатывать при этом более миллиона долларов в год.

В теннисе все совсем не так, говорит Рубин.

«Если у вас нет тренера, то в финансовом отношении, скорее всего, вы безубыточны и можете достичь 180-го, 200-го места в мире. Но если вы 250-я ракетка мира... то вы, вероятно, в минусе», – говорит Рубин.

«Многие игроки терпят убытки», – рассказал в интервью отец Ноа – Эрик Рубин. – Это замкнутый круг. Чтобы стать успешным, вам необходимо нанять команду специалистов, но вы не можете нанять такую команду, поскольку у вас нет денег», – отмечает он. И смеется: «Пожалуй, лучше бы я тренировал его на бейсбольного питчера».

Ноа, который начал играть в теннис в раннем детстве и был чемпионом Уимблдона среди юниоров, не стесняется говорить о необходимости реформ в этом консервативном виде спорта.

Он считает, что игра в теннис должна стать менее продолжительной и изнуряющей, нужно экспериментировать с правилами, изменить их так, чтобы игра стала более зрелищной – это уже делают организаторы кубка World Team Tennis, где любит играть Рубин. И хотя это может звучать кощунственно для приверженцев старой школы тенниса, Рубин считает, что следует разрешить игрокам наносить на свою одежду логотипы спонсоров, чтобы получать дополнительный доход.

«Мы должны выглядеть словно гонимые Nascar. Я хочу, чтобы логотип покрывали меня с головы до ног. Если захотят, они даже могут приклеить рекламный стикер мне на лоб», – улыбается Рубин.

В спорте, где игроки вынуждены не делать резких заявлений, Рубин настоящей смутьян. По словам его матери – Мелани, такая открытость всегда была характерна для него. «Ноа всегда говорит то, что думает», – делится она.

Рубин не стесняется говорить о собственных трудностях и признается, что еще этой весной был близок к тому, чтобы



«По ту сторону ракетки» – это социальный медиапроект, который в Instagram ведет профессиональный теннисист Ноа Рубин.

покинуть спорт. Он разрешил команде телевизионщиков канала CBS снимать его во время участия в турнире Challenger с целью показать, что из себя представляет теннис за пределами софитов. Рубин также не боится отвечать на токсичные онлайн-комментарии со стороны разочарованных гэмблеров, с которыми все чаще приходится сталкиваться профессиональным теннисистам.

«Это происходит каждый раз, и самое ужасное, что только можно представить – каждое проклятие типа «Твоя мать должна гореть в аду», «Я найду твою девушку» и прочий бред, мне пишут постоянно», – говорит Ноа о зловонных комментариях.

И снова у Рубина есть предложение: если теннис хочет сотрудничать с тотализаторами, игроки должны получать часть дохода, говорит он.

На прошлой неделе на US Open Рубин играл в парном разряде; в одиночном разряде он проиграл на позапрошлой неделе. Несмотря на искушение назвать обязанности по ведению проекта «По ту сторону ракетки» отвлекающим фактором, друзья Рубина утверждают, что по факту он стал играть только лучше.

«Его история все еще продолжается, люди не видели эту сторону его жизни», – говорит друг Рубина Макс Эйхлер. «Думаю, что проект по-настоящему помог

ему, теперь он может делать хорошие вещи за пределами корта, и это снижает уровень стресса, связанного с победами и поражениями», – добавляет Джейми Вейслер, девушка Ноа.

Рубин признает, что все еще любит теннис. «Я обожаю спорт, и мое настроение никак не связано с тем, что я не вхожу в первую сотню», – говорит Ноа. – Я по-прежнему борюсь за то, чтобы оказаться там. Однако я хочу подтолкнуть теннис к развитию в правильном направлении».

И чтобы это все-таки произошло, Рубин дает теннисистам возможность рассказывать правду.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

## Esentai City Shopping Village: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА МОДНЫЙ РИТЕЙЛ

Середина сентября для алмагитцев ознаменуется презентацией уникального ритейл-проекта от PG – Esentai City Shopping Village. На три дня главная аллея ЖК «Esentai City» превратится в атмосферный променад. А в городе появится площадка для «интеллектуальной моды», притягивающая дизайнеров, чей неординарный взгляд отражает особый художественный стиль концептуальной одежды.

Анна ЭМИХ

Проект будет представлен во время фестиваля Explore Food and Fashion. Shopping Village – это 39 бутиков, несколько ресторанов и продуктовый магазин Gourmet, гармонично вписанные в инфраструктуру Esentai City.

В Алматы огромное количество торговых центров, где представлены все бренды: от mass market до luxury. Казалось бы, что уникального в появлении еще одного? На самом деле его формат будет близок тем, кто выбирает стиль. Для многих это понятие синонимично понятию «мода», однако мода – это скорее отражение заим-

ствованных идей, тогда как стиль – это воплощение своего «я». Свобода быть собой. Village как раз и будет фокусироваться на дизайнерах из Европы, Азии, стран СНГ, которые представляют альтернативный взгляд на моду. Одежда которых интересна именно тем, кто не гонится за модными трендами, но выбирает свой стиль. Свободу быть собой.

Познакомиться с концепцией новой площадки

можно будет во время трехдневного фестиваля Explore Food and Fashion by Parmigiano Group. С 13 по 15 сентября в специально организованном рор-уп-пространстве ЖК «Esentai City» будет властвовать «интеллектуальная мода» и «альтернативный локс».

Свою коллекцию представит казахстанский бренд ALIMA. В текущем сезоне Алина Мурзабекова объединила эти понятия в круизной коллекции, делая ставку на традиционную ручную вышивку и неожиданный микс фактур и принтов. Все это гости фестиваля смогут увидеть на открытом показе.

Закрывает показ даст Айну Турисбек, давно известная не только на модной отечественной арене, но и в Европе. Этот показ пройдет в виде fashion-балета.

На Fashion Show алмагитцы смогут познакомиться с коллекциями хедлайнеров Mercedes-Benz Fashion Week Tbilisi. После того, как Демна Гвасалия, создатель бренда Vetements, стал креативным директором Balenciaga, международное fashion-сообщество обратило внимание на индивидуальный стиль грузинских дизайнеров, в котором проявляется синтез европейской и азиатской

культур. На сегодняшний день грузинские бренды выбирают Леди Гага, шейха Моза, Шэрон Стоун, Белла и Джиджи Хадид и многие другие звезды мировой величины.

В Алматы создательница одноименного бренда Тако Меквабидзе покажет коллекцию неповторимых женских нарядов, которые набирают популярность во многих странах мира.

Свою коллекцию представит Автандил Цквитинидзе – один из первых грузинских дизайнеров, создатель модного дома AVTANDIL и уважаемая персона в мире моды. Одежда бренда представлена в США, Германии, ОАЭ, Украине, России, Казахстане. Среди его клиентов – поп-звезда Lady Gaga.

Коллекции Datuna Sulikashvili представлены в Грузии, Франции, России, Украине и Казахстане. Датунда отдает предпочтение натуральным материалам, таким как шелк, шерсть, кашемир. Стоит отметить, что первая леди Грузии выбрала дизайнера для разработки наряда, в котором предстала в день инаугурации.

Кроме того, на Fashion Show будут представлены коллекции брендов Georges, Bessarion, Diana Kvariani.

Самое главное – многие из представленных моделей будут доступны к приобретению в прилегающей к лофту рор-зоне.

Помимо модных показов, на фестивале пройдет множество мастер-классов – по гончарному мастерству, арт-росписи по ткани, макраме, кофейной и винной гризайли, живописи и многому другому. Для участия в мастер-классах необходима предварительная запись на сайте parmigianofest.com.

Ну и, конечно же, фестиваль Explore Food and Fashion by Parmigiano Group – это много музыки (на фестивале свои сетсы сыграют московские диджеи Eldar Khakimov, Tony Complex, Slava Gee, а также любимый казахстанцами зажигательный Bacardi Live Band), потрясающая еда от ресторанов Parmigiano Group (свои блюда в формате street food предложат Georgian Restaurant Esentai City, Shisha Bar, Sunset, Mama's, Crudo, Pinseria, Olivier, Esentai City bar, EAST и другие) и совершенно нереальная атмосфера Esentai City, в которой каждый сможет почувствовать свободу быть собой.

Место проведения: ЖК «Esentai City», пр-т аль-Фараби, 116/20, esentai-city.kz.



Фото: архив Parmigiano Group

# КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:  
НОВ-ХАУ КАЗАХСТАНСКИХ  
УЧЕНЫХ

стр. 15

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:  
НА ВВЕЗЕННОМ МНОГО  
НЕ НАСТРОИШЬ

стр. 16

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:  
ЧТО ОЖИДАЕТ РЫНОК АВТО  
В 2020 ГОДУ?

стр. 17

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:  
КАК ЗАРАБОТАТЬ  
НА ТРАВКЕ

стр. 20

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Токаев предложил создать библиотеку писателей Азии и учредить литературную премию региона



Президент Касым-Жомарт Токаев во время выступления на The first forum of Asian countries' writers предложил создать единую электронную библиотеку писателей стран Азии.

«Она (библиотека. – «Курсив») станет бесценным сокровищем, открывающим двери в богатое и многогранное мировое наследие Азии всему миру. Я верю, что реализация таких благих начинаний объединит наших писателей и поднимет на новый уровень азиатскую литературу», – сказал Касым-Жомарт Токаев.

По словам главы государства, Азия – великий континент, который был свидетелем того, как возникали, достигали могущества и исчезали в потоке истории великие цивилизации.

«Многие до сих пор рассматривают Великий шелковый путь лишь в экономическом контексте. Действительно, как и в древности, Шелковый путь превращается в мощную силу, объединяющую цивилизации. Рост экономики Азии сопровождается стремительным подъемом культуры, искусства, системы образования», – подчеркнул г-н Токаев.

Президент страны напомнил, что в самом Казахстане планируется создание такой электронной библиотеки на национальном уровне, помимо этого в целях повышения узнаваемости казахстанской литературы книги отечественных авторов будут переведены на шесть языков ООН и распространены в 90 странах мира.

По словам главы государства, ожидаемая аудитория читателей этих книг в результате составит 2,5 млрд человек. Кроме того, президент Казахстана предложил учредить региональную литературную премию.

«Очень важно укреплять роль Азии как центра развития мировой духовности. Поэтому одна из главных задач – стимулировать высокую динамику творческих процессов в литературе. В этих целях считаю целесообразным учредить Международную литературную премию «Большая Азия», – сказал президент РК.

Эту идею поддержал номинант на Нобелевскую премию монгольский поэт Гомбожавын Мэнд-Оево, который предложил создать фонд поддержки азиатских литераторов.

«Необходимо найти эффективные методы поддержки азиатской литературы. В частности, было бы правильным создать фонд поддержки для популяризации избранных произведений во всем мире. Я думаю, это должно стать главной задачей правительства наших стран», – сказал Мэнд-Оево.

Форум писателей Азии собрал 300 литераторов, в число которых вошли номинанты на Нобелевскую премию, лауреаты премий Букера и ASEAN, обладатели творческих и национальных наград из 38 стран.

## Поездка на Прорву Где хранится казахстанское черное золото, показали нефтяники журналистам

Пожалуй, каждый казахстанец считает своим долгом время от времени интересоваться стоимостью барреля на мировом рынке и, переводя условные доллары в тенге, просчитывать, как они повлияют на цены на недвижимость, бензин и продукты питания. А для журналистов нефтянка чуть ли не основной источник информации. Если вы работаете в Атырау и временами освещаете нефтяные события, то вряд ли откажетесь побывать на месторождении и своими глазами увидеть, как добывается черное золото.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

### 10 часов на колесах

Когда служба по связям с общественностью АО «Эмбаунайгаз» (ЭМГ) пригласила журналистов поехать в пресс-тур на Прорвинскую группу месторождений, расположенную в районе Тенгиза, я согласился не задумываясь. Тем более что на этом месторождении никогда не был и слышал, что компания связывает большие надежды с данным участком, ожидая обнаружить здесь крупные залежи углеводородов. Кстати, председатель правления АО «ЭМГ» Ануар Жаксыбеков во время встречи с журналистами за день до поездки на Прорву подтвердил это, сказав, что у предприятия есть участок рядом с Тенгизом, где планируется бурение скважин глубиной 7 тыс. м. Однако акционеры ЭМГ по экономическим соображениям сейчас приостановили финансирование.

«Но мы все-таки нацелены пробурить эту скважину», – отметил он и добавил, что в случае подтверждения перспективных ресурсов будет осуществлено дальнейшее расширение производства. Прорвинская группа состоит из четырех месторождений: имени Сагидоллы Нуржанова, Актобе, Западная Прорва и Досмухамбетовское, входящих в состав нефтегазодобывающего управления (НГДУ) «Жылыоймунайгаз». Они расположены приблизительно в 400 км от города Атырау, если считать расстояние по автомобильной дороге. Чтобы как минимум после полудня мы смогли начать знакомство с производством, нам надо было выехать в 8 часов утра.

На легком микроавтобусе через Доссор по трассе Атырау – Актау, с парой остановок на перекур, оставив позади 230 км, мы добрались до поселка Кульсары, являющегося районным центром Жылыойского района. Заправив здесь транспорт, мы двинулись уже в сторону Прорвы. Предстояло проехать еще около 170 км.

Нужно ли рассказывать о том, что наша дорога пролегла по бескрайней степи, где пейзаж за окном представлял собой зашумленную светло-коричневую, сгоревшую под палящим солнцем, землю. И лишь убегающая лентой вдаль дорога разбивает раскинувшуюся до горизонта степь. Единственное развлечение в такой ситуации – смотреть и считать встречные и обгоняющие машины, которых, кстати, немало. Да и сама эта дорога пугает печальной статистикой. В ситуации, когда глазу не за что зацепиться, человек устает от однообразия, и здесь важно не дать заснуть водителю.



Фото: Дулат Тасымов

После Кульсары следующая наша точка – Тенгиз, который сегодня оброс многочисленными вахтовыми и производственными поселками. Со стороны кажется, будто ты едешь через большой город. Отметим, что

нефтегазодобывающего управления. При этом компания ЭМГ всего за прошлый год добыла свыше 2,8 млн т нефти.

Обслуживают месторождения около 500 работников. Представителям СМИ продемонстриро-

«Если бы мы не наладили утилизацию попутного газа, то вынуждены были бы остановить добычу нефти. Потому что сжигать его запрещено. А останавливать производство здесь, на Прорвинской группе, означает оставить без

газ по 1,9 тенге за 1 куб. м. Такую цену установило правительство. Аналогичные газостановки есть на месторождениях Восточный Макат и им. Салтаната Балгимбаева – мощностью 40 и 20 млн куб. м в год соответственно. И они работают с 2014 года.

В целом представитель ЭМГ не отрицает, что производство товарного газа – перспективное направление для компании. Но все зависит от результатов разведки и обнаружения больших запасов нефти.

### Эмба: первая... нефть

Вечером того же дня часть участников пресс-тура вернулась в город. Оставшиеся должны были переночевать на промысле и на следующий день поехать на месторождение Карашунгил, где, согласно историческим данным, была добыта первая казахстанская нефть. В этом году, кстати, исполнилось 120 лет со дня начала нефтедобычи в республике.

Согласно легенде, урочище Карашунгил, где в 1899 году была обнаружена первая казахстанская нефть, считалось «киел жер», что в переводе с казахского означает «священная земля», имеющая духов-покровителей. Поэтому, несмотря на обилие фонтанирующей нефти, разработчики месторождения – некто российский штабс-капитан Леман и компания – не смогли наладить здесь добычу, провалили бизнес и были вынуждены продать дело братьям Нобель. При этом слово «провалили» подходит как нельзя лучше, поскольку буровое оборудование постоянно проваливалось под землю. Местные жители считали, что так «духи защищали свою территорию». Поэтому самыми первыми крупными нефтяными месторождениями, которые принесли известность Казахстану, считаются запущенные

гораздо позже месторождения Доссор, Макат и Искене. Все они в советское время осваивались энергетическому обеспечению и газовому хозяйству АО «Эмбаунайгаз» Бауыржан Сейтказиев.

Из 150 млн куб. м попутного газа завод производит более 2,7 тыс. т гранулированной серы, 4,2 тыс. т стабильного газового конденсата и 144 млн куб. м товарного газа. Из них 51 млн куб. м предприятие использует для собственных нужд, а остальные 92 млн закачивает в систему АО «КазТрансГаз Аймак».

Как отметил г-н Сейтказиев, КТГА закупает у них товарный



Фото: Дулат Тасымов

на Тенгизе реализуется Проект будущего расширения и сейчас здесь живут и работают свыше 50 тыс. человек. А количество различной техники на дороге было настолько велико, что нашему водителю приходилось совершать виртуозные маневры, чтобы обгонять другие авто.

### Прорва нефти

На самом деле, есть мнение, что «прорва» – русифицированный вариант казахского словосочетания «бір арба», что в переводе с казахского означает «одна повозка», и якобы в этой местности таковой была мера при продаже рыбы.

А вот первая промышленная разработка здешних залежей началась в 1966 году. И хотя сегодня выработанность запасов углеводородного сырья здесь дошла до 70%, а обводненность превышает 80%, в данной местности по-прежнему есть фонтанирующие скважины. В 2018 году «Жылыоймунайгаз» произвел более 1,1 млн т нефти, из них 70% было добыто на Прорвинской группе. Здесь расположены 300 из 600 действующих скважин



Фото: Дулат Тасымов

вали работу центра подготовки нефти, куда поступает сырье со всех четырех месторождений и где оно доводится до кондиции: из него убираются газ, сера, вода и другие примеси. Практически весь производственный процесс автоматизирован.

С 2017 года на Прорве введена в эксплуатацию «Установка подготовки попутного нефтяного газа» мощностью 150 млн куб. м в год. На ее строительство, включая прокладку 63 км газопровода, подстанции и другие необходимые объекты, компания потратила 39,5 млрд тенге (с НДС).

работы почти 500 человек», – отмечает управляющий директор по энергетическому обеспечению и газовому хозяйству АО «Эмбаунайгаз» Бауыржан Сейтказиев.

Как отметил г-н Сейтказиев, КТГА закупает у них товарный



# Не подарили, а дали в кредит

## Бюджет ВКО вынужден отвечать по миллиардным долгам сельчан

**Большая задолженность по льготным займам сельских предпринимателей дискредитировала программу «Дорожная карта занятости – 2020» в Восточном Казахстане. Из выданных республиканской казной 13 млрд тенге сельчане вернули меньше половины. Повисшие перед республикой долги в размере 6,2 млрд тенге теперь придется выплачивать областному бюджету.**

**Ирина ОСИПОВА, Усть-Каменогорск**

### Хотели поддержать

Беспрецедентная по своим масштабам и условиям программа микрокредитования «Дорожная карта занятости – 2020» в Восточном Казахстане оказала неоднозначное влияние на жизнь сельчан. Если одним она помогла встать на ноги, закрепиться в бизнес-среде, то других кредиты загнали в долговую яму. И теперь это стало проблемой не только конкретных сельчан, но и областного бюджета.

Согласно информации АО «СПК «Ертіс», с 2011 по 2016 год для начинающих бизнесменов села по ДКЗ через корпорацию было выделено более 13 млрд тенге. Через другие финансовые институты – еще 4,7 млрд тенге. В районах было создано 223 кредитных товарищества (КТ). За эти годы заемщиками стали более 7,4 тыс. восточноказахстанцев. Каждый из участников взял заем на сумму от 1 до 3 млн тенге на открытие своего дела. Притом первое время новоиспеченный предприниматель получал кредитные каникулы.

Действовала ступенчатая система процентных ставок. Источником финансирования стал ре-

спубликанский бюджет, который дал деньги областной казне под 0,01%. Регион со своей стороны те же 13 млрд тенге передал оператору программы СПК «Ертіс» под 5,3%. Социально-предпринимательская корпорация выдала займы кредитным товариществам под 6,3%. КТ, передавая эти деньги в долг сельчанам, накручили свой 1%. В итоге ставка для конечных заемщиков была равна 7,5% (данные за 2015 год).

### Время отдавать долги

Проблема невозврата остро встала именно в этом году, потому что весной 2019 года истекли сроки кредитных договоров с заемщиками. Вне зависимости от того, что задолженность образовалась на самой последней ступеньке – у сельчан, бюджет области должен вернуть кредит республиканской казне.

продавая молоко с домашних подворий, у них будет возможность погасить долги по этим кредитам.

«Раздали кредиты в прошлые годы, половину не возвращаем. Сегодня все предприниматели в судах. Почему? Потому что не было создано мотивации человеку. Все купили все, что им нужно было, теперь они, образно выражаясь, «кинули» свою страну. Сейчас мы будем из бюджета платить 6,2 млрд тенге, соответствующим образом привлекая к ответственности всех лиц, которые занимались этой задачей. Чтобы этого не было, нужно заняться молочным производством, увеличить его еще на 50%. Это трудоемкая работа, круглосуточный труд, но это отдача. Люди получают деньги с каждого литра молока», – отметил Даниал Ахметов.

«СПК «Ертіс», как региональный оператор «Дорожной карты занятости – 2020», должен принимать исчерпывающие меры для взыскания выданных средств. Обращение в суд является крайней мерой. Но это не наша прихоть. Мы обязаны сделать все, чтобы государственные деньги были возвращены. За последние три года судами городов и районов области вынесено 260 решений, обязывающих выплатить задолженность. Благодаря этому общий долг уменьшился на 700 млн тенге. В судах мы в основном выигрываем, но что взять с человека, у которого ничего нет», – говорит Елдос Байрахметов.

### Риски оправданны?

Самое большое преимущество программы для участников – отсутствие залогов по микрокреди-

танет именно гарантия о солидарной ответственности всех заемщиков по обязательствам кредитного товарищества. Программой разделены заемщиков на добросовестных и недобросовестных не предусмотрено. Именно поэтому все члены товарищества должны отвечать по общим долгам КТ. Это не инициатива СПК. Повторюсь, это решение, принятое на республиканском уровне», – объясняет позицию корпорации директор департамента контроля программ кредитования АО «СПК «Ертіс» Артем Демидов.

Пресловутая солидарная ответственность всех членов КТ перед СПК «Ертіс» стала не меньшей проблемой ДКЗ, чем само взыскание долгов. «Курсив» уже несколько раз писал о таких драматических историях, когда на людей, рассчитавшихся по

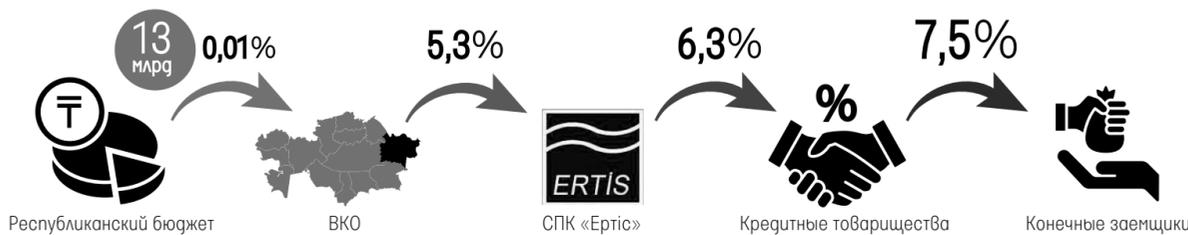
ных плательщиков отвечать за злостных должников, то с января 2019 года судебная практика изменилась.

По словам председателя судебной коллегии по гражданским делам ВКО областного суда **Дамира Абдугалиева**, теперь участники программы, добросовестно оплатившие свою часть долга, по решению судов освобождаются от солидарной ответственности. Такие решения принимают на основании «принципов справедливости, использования прав и свобод в четком соответствии с законом». Поэтому даже если районный суд вынес постановление о возврате долга добросовестным плательщиком в солидарном порядке, то областной суд может его изменить, воспользовавшись институтом поворота решения суда.

«Когда заемщик заполнял документы по кредиту, он подписывал и гарантию по займу. Там черным по белому прописано, что участник ДКЗ несет солидарную ответственность по обязательствам КТ. При подаче искова мы подаем в списке должников всех гарантов, которые подписали гарантийные обязательства. Дальше уже судом принимаются решения, исходя из норм закона. Комментарий как-то решения суда мы не можем. Если суд решил так, соответственно, это постановление мы будем исполнять», – подготовил Елдос Байрахметов.

Таким образом, государство лишилось единственного инструмента гарантирования возврата кредитов по ДКЗ. В СПК «Ертіс» поясняют, что, несмотря на это, продолжают работу по взысканию задолженности всеми возможными способами. Для злостных плательщиков, которые не хотят отдавать свои долги, наступят предусмотренные законом последствия. Это арест имущества, банковских счетов, запрет на выезд из страны.

## Схема передачи бюджетных средств по программе микрокредитования «Дорожная карта занятости – 2020» (данные за 2015 год)



Более 75% от общей доли заемщиков потратили деньги на покупку скота – свыше 9,7 млрд тенге. По мнению акима Восточно-Казахстанской области **Даниала Ахметова**, районные власти должны более активно заниматься развитием молочного животноводства, увеличивать объемы закупа молока у населения. Только когда люди начнут больше зарабатывать,

в свою очередь заместитель председателя правления АО «СПК «Ертіс» **Елдос Байрахметов** поясняет, что выплата общего долга из бюджета области в республиканский не освобождает конечных заемщиков от ответственности, не списывает их задолженность. Как и раньше, СПК продолжит свою работу по возврату кредитов в законном порядке – через суд.

там – в итоге стало ее уязвимостью для государства. «Дорожная карта занятости – 2020» позволяла выдавать займы именно тем малообеспеченным сельчанам, которым не давал кредит ни один банк. Причина как раз в неплатежеспособности и отсутствии залогового имущества.

«Учитывая эти проблемы, при разработке программы решено, что обеспечением по кредитам

своему кредиту, «вешали» много-миллионный общий долг.

Тот факт, что разработчики ДКЗ совершили стратегическую ошибку, приняв за основу принцип солидарной ответственности заемщиков, подтверждается многочисленными решениями судов в Восточном Казахстане. Если еще в прошлом году суды вставали на сторону взыскателей и принуждали добросовест-

# Ущерб на миллиард с четвертью

## За счет чего в судах выросло количество дел о банкротстве?

**Как отмечают судьи, нередко причиной ухода предприятий в минус является использование в работе криминальных схем, таких как уклонение от уплаты налогов, выписки фиктивных счетов-фактур.**

**Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент**

### Лазейка в законе

Более 90 дел, связанных с банкротством, реабилитацией предприятий, о применении процедуры урегулирования платежеспособности компаний было рассмотрено экономическим судом Шымкента за шесть месяцев текущего года. Около сотни исковых заявлений поступило о признании сделки и признании регистрации недействительными. Но это лишь часть дел, которые иллюстрируют ситуацию с банкротством компаний в Казахстане.

Как заявил на заседании мажориты по обсуждению правительственных поправок по вопросам реабилитации и банкротства вице-министр финансов РК **Канат Баеидов**, сегодня процедуру банкротства проходят 4 тыс. бизнесменов. Но можно предположить, что фактически таких предпринимателей значительно больше. Дело в том, что действу-



Фото: Aerial Mike

ющий закон не позволяет быстро закрыть неудачный бизнес. В каждом четвертом случае суд выносит отказ в признании банкротом. Суду сложно дать объективную оценку финансового состояния, так как наличие незначительного актива расценивается как возможность рассчитаться с долгом.

«К примеру, при наличии у компании активов в виде контрально-кассовой машины суд отказывает в признании ее банкротом, несмотря на огромные долги. Такой подход вынуждает компанию продолжать убыточ-

ный бизнес. Суду необходимо установить факт отрицательного баланса на дату подачи заявления о признании должника банкротом как свидетельство несостоятельности субъекта», – отметил вице-министр.

Несовершенство законодательных норм позволяет некоторым предпринимателям находить возможность уклониться от уплаты налогов. Как пояснил «Курсиву» судья специализированного межрайонного экономического суда города Шымкента **Сакен Карим**, сейчас статьи «лжепред-

принимательство» нет – ее из УК РК убрали. Но есть статья о фиктивной выписке счетов-фактур, которой и пользуются в качестве лазейки в законе недобросовестные бизнесмены.

«К примеру, существует ТОО, которое не выполняло работы, но выписывало документы. Чтобы уйти от ответственности, находят человека на пост директора. Желательно, чтобы он был либо больной, либо уезжающий в зарубежье на ПМЖ. За вознаграждение он переоформляет ТОО на себя. Человек уезжает, а через какое-то время налоговые органы, выявив большие задолженности, начинают искать директора. Потом они ставят вопрос о том, чтобы договор купли-продажи доли уставного капитала признать недействительным, равно как и саму сделку и, соответственно, регистрацию. Регистрацию ТОО также признают недействительной. А дальше все катится как снежный ком. Всем, кто с этим ТОО работал и выписывал счета-фактуры, доначисляют налоги. А это сотни миллионов», – пояснил схему ухода от налогов **Сакен Карим**.

В подтверждение слов судьи на днях прошло сообщение департамента экономических расследований по городу Шымкенту о пресечении фактов выписки членами ОПГ фиктивных счетов-фактур,

из-за чего бюджет города недополучил 1 млрд 243 млн тенге в виде неуплаченных налогов.

### Другая сторона медали

Сейчас многие предприниматели при осуществлении госзакупок уже не идут на «откаты», уверены представители суда. Анализ процессов последних месяцев свидетельствует о том, что легче и безопаснее решить вопросы в правовом поле, в ходе судебного разбирательства.

Так, например, в экономический суд с иском заявлением обратился истец РГП на ПХВ «Национальный центр экспертизы» Комитета общественного здоровья Министерства здравоохранения РК, который требовал признать ответчика ТОО «ӨсімдікҚорғау – МКОК» недобросовестным участником государственных закупок. По договору между ними ТОО обязалось поставить 15 специализированных автомобилей с передвижной дезинфекционной камерой на общую сумму 184 млн 800 тыс. тенге. Машины были поставлены. Но истец посчитал, что сроки поставок автомобилей были нарушены и машины не соответствовали предъявленной технической спецификации.

«Это были специально заказанные передвижные автомобили, и они должны были поставляться

по всему Казахстану. В суде были установлены существенные нарушения со стороны РГП «Национальный центр экспертизы». На основании этого суд отказался признать ТОО «ӨсімдікҚорғау – МКОК» недобросовестным участником, а встречное исковое заявление, в части обязанности приема автомобилей, удовлетворил. При рассмотрении данного гражданского дела были установлены грубые нарушения закона, которые выразились в отмене предвзятости. Часть автомобилей были изначально приняты некоторыми филиалами центра экспертизы, затем поступает команда из центра – принятые автомобили вернуть. В тех регионах, которые еще не приняли машины, составили в одностороннем порядке акты рекламации и указали недостатки», – рассказал подробности дела г-н Карим.

ТОО понесло большие затраты, закупив автомашины и переоборудовав их. Машины прошли обязательную сертификацию. И интересы предпринимателей на 185 млн тенге были защищены. «Дела, связанные с госзакупками, мы стараемся рассматривать очень тщательно и оперативно. Потому что сам принцип государственных закупок состоит в эффективном и экономном расходовании государственных средств», – резюмирует судья.

# Шанс на возрождение

## Закрытые счета не позволяют комбинату Семей найти инвестора для возобновления производства кожи

**Серьезные финансовые проблемы препятствуют реализации выгодного инвестиционного проекта по переработке шкур КРС на территории ВКО. Почти 10 лет Семипалатинский кожевенный комбинат не может завершить процесс модернизации производства и наладить выпуск кожи.**

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

### Угроза банкротства

По словам директора ТОО «Семипалатинский кожевенный комбинат» Жумагазы Рахимгалиева, именно постоянная угроза банкротства мешает его предпринять найти перспективного инвестора.

«У меня связаны руки, потому что ни один инвестор даже разговаривать не станет, узнав, что у нас с 2011 года закрыты все счета», – пояснил «Курсиву» Жумагазы Рахимгалиев.

Ранее «Курсив» уже публиковал материалы о непростой ситуации, в которой оказалось крупнейшее предприятие по переработке шкур КРС Восточного Казахстана («Быть или не быть кожкомбинату в Семей?», «Курсив-Восток», № 15 от 25 апреля 2019 года). Напомним, что в мае 2008 года АО «Банк развития Казахстана» выделило предпринятию кредит в размере \$25 млн для реализации проекта по реконструкции и модернизации кожевенного производства.

«Лимит финансирования инвестиционного проекта нашим

комбинатом был освоен на 89,2% и составил \$22,3 млн. С сентября 2011 года Банк развития Казахстана остановил финансирование проекта. Неосвоенная сумма кредита составила \$2,7 млн. А ведь именно эти средства предусматривались для закупок и установки технологического оборудования по финишной отделке кож, а также на пополнение оборотных средств комбината», – рассказал Жумагазы Рахимгалиев.

С 2012 года кожкомбинат работает на условиях переработки давальческого сырья. За этот период было переработано более 2,1 тыс. тонн шкур крупного рогатого скота.

### Что отпугивает инвесторов?

За минувшие годы кожевенный комбинат Семей находил несколько крупнейших международных компаний, которые были готовы наладить совместное производство кожи 16 видов. Однако, узнав о крупных финансовых затруднениях казахстанского предприятия, отказывались инвестировать средства в возобновление кожевенного производства.

«Один из перспективных проектов был по изготовлению обуви совместно с инвесторами из Германии и Турции. В 2011–2012 годах мы договорились совместно выпускать обувь из кожи и дубленки из овчины. Объем инвестиций должен был составить \$60 млн. Мы поехали в Банк развития Казахстана, рассказали о своих планах. Составили договор: возможные партнеры должны были погасить весь долг банку тремя траншами, я планировал



Фото: Екатерина Гуляева

передать 50% доли инвесторам. И после этого мы хотели начать реализацию проекта. Но банк договор подписать отказался. А затем потребовал от инвесторов полную расшифровку их доходов. Естественно, инвесторы отказались от этой сделки», – прокомментировал ситуацию Жумагазы Рахимгалиев.

Однако самым перспективным был проект совместного производства кожи с итальянскими инвесторами. Собственно говоря, вся модернизация производства кожевенного комбината проводилась именно под этот совместный проект. Итальянские партнеры находили для семейчан

оборудование, специалистов, разрабатывали нашу технологическую линию. И в Италию было даже отгружено 500 контейнеров полуфабриката. Но долги предприятия стали препятствием для дальнейшего сотрудничества.

### Турки заинтересовались. Но...

На днях в Семей прибыла делегация представителей крупного турецкого концерна, специализирующегося на глубокой переработке кожи. В настоящий момент потенциальные инвесторы проводят переговоры с Инвестиционным фондом Ка-

захстана о возможности погашения задолженности перед банком. Цена вопроса – \$6 млн. Их нужно будет внести четырьмя траншами в течение четырех лет. Взамен инвестор получит долю в активах ТОО «Семипалатинский кожевенный комбинат».

Но и здесь препятствием для международного партнерства семейских кожевников с мировыми производителями изделий из кожи может стать качество заготавливаемого в регионе сырья.

«В мировой практике принято заготовку шкур производить централизованно, в комплексе с переработкой. То есть этим

этапом также должен заниматься кожевенный комбинат. Необходимо организовать специальный заготовительный центр, оснащенный собственными убойными площадками, где будут работать обученные специалисты, которые бы заготавливали шкуру по определенной технологии. Это гарантия качества будущей кожи», – пояснил генеральный директор компании «DESA» Burak Celet (Турция) в ходе официальной встречи с акимом Семей Ермаком Салимовым.

По словам специалистов, наладить работу подобного заготовительного центра не так сложно. Тем более что предварительная работа в этом направлении в ВКО уже проводилась силами администрации кожкомбината Семей. По словам Жумагазы Рахимгалиева, несколько лет назад специалистами кожкомбината Семей был разработан пилотный проект по заготовке шкур КРС в сельских районах ВКО.

«Мы помогли сельчанам открывать убойные площадки, приобретали для них лебедки, учили, как правильно снимать шкуру с животного, и даже обеспечивали их солью и химикатами, чтобы получить качественное сырье», – рассказывает в свою очередь директор кожевенного комбината.

По его словам, структура волокна шкуры крупного рогатого скота, выращенного в Восточном Казахстане, очень прочная за счет естественного выпаса и природно-климатических условий. Именно поэтому казахстанская шкура – одна из самых лучших по качеству для любого кожевенного производства.

# Ноу-хау: интерес есть – сплава нет

**Группа казахстанских ученых разработала технологию по использованию некондиционного угля в производстве ферросплава. Но пока инвесторов эта идея не заинтересовала.**

Марина ПОПОВА, Павлодар

### Сплав из отвалов

Инвесторы из Арабских Эмиратов и Индии не случайно рассматривают Экибастуз как лучшее место для выпуска ферросиликоалюминия. Во-первых, для производства этого сплава необходимы угольные отходы, которых здесь предостаточно. Во-вторых, дешевая электроэнергия.

Индийская компания Brij Cement побывала в регионе в августе текущего года. Она занимается выпуском цемента, стекла и плитки, годовой оборот предприятия при этом составляет примерно \$1,1 млрд. Теперь инвесторы из Индии рассматривают возможность строительства металлургического завода на севере Казахстана.

Пока иностранные бизнесмены лишь приглядываются к региону, экибастузский предприниматель Николай Арсютин планирует уже в следующем году вбить первый колышек на месте нового завода. Он рассказал «Курсиву», что уже приобрел на аукционе участок земли, выполнил технико-экономическое обоснование и подписал договор на разработку сметной документации с одним из российских институтов.

Предполагается, что на новом объекте будет четыре печи по 16 мегаватт, мощность – 50 тыс. тонн ферросиликоалюминия в год.

«Сырье – углистая порода местных разрезов, то, что сегодня идет в отвалы. Угольные компании готовы ею поделиться даже безвозмездно. Необходимую металлическую стружку договорился брать на местном предприятии «Проммашкомплект», она образуется в результате обработки колесных пар. С электроэнергией тоже проблем не будет», – отметил Николай Арсютин.

На сегодня, по его словам, главный вопрос – финансирова-



Фото: Jamikorn Sooktaramorn

ние проекта, общая стоимость которого оценивается в \$68 млн.

«Все сейчас делается за счет моих средств. Есть два пути: либо привлечение средств Банка развития Казахстана, либо поиск соинвестора», – поделился предприниматель.

### Свой среди чужих

Технологию производства ферросиликоалюминия из отходов угледобычи (название сплава – «Казахстанский») разработала группа ученых Национального центра по комплексной переработке минерального сырья РК. В 2011 году казахстанские ученые продали патент европейской компании, зарегистрированной в Швейцарии. Ее партнером является лидер мировой металлургии – компания ThyssenKrupp.

Прежде чем пойти на этот шаг, ученые предлагали свою разработку отечественным структурам. «Мы обращались в различные инновационные фонды, банки. Меня вежливо выслушивали, а когда уходил, чувствовал, что смеяться. Мол, казахстанские ученые что-то придумали, чего в мире нет. Так воспринималось, пока патент не купили европейцы на очень хороших условиях. Роялти

составляет 6,5% от тонны продукции, где бы та ни производилась. Обычно ученым дают, как правило, 2–3%. Это исключительные условия», – поделился с «Курсивом» генеральный директор Национального центра по комплексной переработке минерального сырья РК Абдурасул Жарменов.

По данным спикера, некая немецкая компания, занимающаяся продвижением патентов, оценила казахстанское изобретение в \$360 млн.

«Это оценка эффективности использования технологии», – уточнил ученый.

Приобретая патент, европейцы намеревались построить производство именно в Казахстане. Но пока не сложилось.

### За все надо платить

В Павлодарской области уже дважды запускали производство ферросиликоалюминия по казахстанской технологии. Сначала в 1998 году, еще до того как патент ушел за границу, ТОО «АиК» в Экибастузе поставило экспериментальную электропечь по выпуску нового сплава. Тогда завод стал опытной площадкой для Национального центра. Объект вошел в состав экибастузской финансово-промышленной группы

по выплавке ферросиликоалюминия проектной мощностью 30 тыс. тонн. В предприятие вложили 8 млрд тенге, цех открывали с помпой. Но спустя время его работу приостановили.

«Предприятие не выполняло договоренности по выплата роялти. Когда запускали цех, руководитель компании говорил, что все позже подпишем. Немцы поверили и согласились. А когда процесс пошел, бизнесмен начал от всего отказываться. В итоге нам дважды пришлось отстаивать свои права на разработку в суде», – говорит Абдурасул Жарменов.

По его словам, завод по выпуску ферросиликоалюминия по казахстанской технологии мощностью 200 тыс. тонн в год южнокорейская фирма Posco планировала построить в Кыргызстане. Затем речь шла о запуске предприятия в Бразилии и, наконец, в Караганде. Ни один из проектов реализовать до конца так и не удалось.

минерального сырья РК, шведским холдингом ICMD и южнокорейской Posco M-Tech. Камнем преткновения вновь стала цена на электроэнергию. На тот момент правительство соседней страны дало гарантии, что предприятие будет получать электроэнергию по цене 1 цент за 1 киловатт. Ниже в мире не было. Время шло, сроки строительства отодвигались. В сентябре 2015 года компания Posco заморозила финансирование, потребовал от тогда еще Астаны и Бишкека заключить соглашение по тарифам на электроэнергию. Но к тому времени у соседней и власть сменилась, и законы.

В 2012 году власти Карагандинской области заявили о намерении построить завод комплексных сплавов в регионе. Согласно информации издания «Индустриальная Караганда», первый этап строительства запланировали на 2019–2020 годы.

По словам Абдурасула Жарменова, строительство в Караганде из числа долгоиграющих.

«Потенциальные инвесторы, среди которых немецкая ThyssenKrupp, японская Hanwa, та же Posco, изъявили желание построить завод по нашей технологии. Но у них было условие – собственная сырьевая база», – говорит ученый.

В регионе имеется бесхозное угольное месторождение, по причине его плохого качества интереса к нему ни у кого не было. Но это как раз то, что нужно для сплава.

«Пять лет потребовалось нашему правительству для принятия решения. Инвесторы столько ждать не могли. Наконец два года назад месторождение передали. Но и сегодня нет ясности по финансированию в казахстанской стороне», – отметил Жарменов.

Всего за эти годы на разных производствах было выпущено 35 тыс. тонн сплава «Казахстанский». По данным маркетинговых исследований Национального центра, подтвержденный сегодня спрос на сплав «Казахстанский» составляет 800 тыс. тонн в год, в последующем ожидается повышение до 6 млн тонн в год. По мнению инициатора проекта Николая Арсютин, вероятность появления в Экибастузе нового завода составляет 90%.



Фото: Jamikorn Sooktaramorn

«Заман», основным видом деятельности которой является горнорудная промышленность, добыча и реализация угля. В течение четырех лет группа инвестировала в развитие нового направления \$4,5 млн. Годовая производительность завода составляла 3,6 тыс. тонн. По словам Абдурасула Жарменова, проект свернули.

В 2013 году в Павлодаре в одном из цехов трубного завода KSP Steel с использованием той же технологии был запущен цех

Как отмечает ученый, в Бразилии строить завод прекратили после того, как там подскочила цена на электроэнергию, а она составляет до 60% в себестоимости продукта. В стране закрылись все ферросплавные заводы. Как писал «Курсив», в 2011 году было заключено трехстороннее соглашение о строительстве завода по выпуску ферросиликоалюминия в Кыргызстане между Национальным центром по комплексной переработке

## ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

## На ввезенном много не настроишь

В отсутствии производства стройматериалов разглядели причину роста цен на жилье в СКО

В Петропавловске зафиксирована самая высокая в РК динамика роста цен на недвижимость в этом году. С января по июль она подорожала на 7%. Местные власти объясняют проблему слабым развитием строительной отрасли в регионе и отсутствием собственной сырьевой базы.

Павел ПРИТОЛЮК,  
Петропавловск

Выше спрос,  
и цены в рост

В Петропавловске в год обычно сдается один-два коммерческих дома. При этом в текущем году в эксплуатацию в СКО планируется ввести больше 230 тыс. кв. м жилья, или более 2 тыс. квартир. В 2018 году было введено свыше 218 тыс. кв. м.

В областном центре осталась только одна крупная фирма, занимающаяся возведением коммерческого жилья, – ТОО «Основание». Большинство строительных работ в Петропавловске ведется в рамках государ-



ственного заказа. По мнению акима Северо-Казахстанской области, причина кроется в том, что строительство в самом северном регионе обходится очень дорого. Один из факторов – почти все ма-

териалы приходится завозить со стороны. Частных застройщиков это не привлекает.

По информации Ассоциации строителей СКО, значительная часть материалов, включая

щебень и кирпичи, ввозится в регион из соседней Акмолинской области. Там даже песок дешевле почти в 5 раз, чем в Северо-Казахстанской. У соседней имеется крупный кирпичный

завод, размещены производства железобетонных конструкций и блоков. Кроме того, кирпич, щебень, кровельное покрытие завозятся из Нур-Султана, Костаная и из России.

«Почему у нас такая дорогая квадратура жилья? Почему частники слабо идут на строительство коммерческих домов? Потому что все завозят: кирпич, цемент и даже щебень на 90%. Осталось только песок завозить! Кровельного материала тоже нет. У нас строительная отрасль совершенно не развита», – сказал в ходе недавнего совещания аким СКО Кумар Аксакалов.

Загрузка минимальна

С этим утверждением соглашаются и представители строительного бизнеса. Например, производители железобетонных изделий, которые в Петропавловске выпускает компания «Единство». Однако объемы очень маленькие. Так, на сегодня предприятие загружено лишь на 10% своих реальных производственных мощностей. Причина – отсутствие местного сырья.

«Мы, наверное, единственные в Казахстане, которым инертные материалы обходятся очень

дорого. Потому что, во-первых, цементного завода у нас нет. Во-вторых, самая ближайшая точка щебня у нас в области находится за 200 км от города. Это увеличивает его себестоимость», – отмечает директор ТОО «Единство» Андрей Титов.

Ко всем расходам добавляется и ненадежность некоторых покупателей железобетонных изделий. Ряд застройщиков, чьи дома, возводившиеся в рамках госзаказа, уже заселены, до сих пор не рассчитались за бетон. На сегодня, по словам главы компании, они задолжали фирме 300 млн тенге.

Кстати, кирпичный завод в СКО все же есть. Точнее, начал он работать в апреле 2019 года, поэтому обороты только набирает. Стоит отметить, что на самом деле запуск предприятия – это очередная попытка реанимировать завод. В 2009 году не получилось, и сейчас за производство взялись шымкентские инвесторы. С момента запуска здесь изготовили порядка 700 тыс. штук кирпича. Стоит местный материал 50 тенге за единицу. Примерно в этом же ценовом диапазоне приобретают кирпич и в других регионах.

## Жулика законом придавит

С точки зрения экспертов, действия мошенников на рынке аренды негативно отражаются на работе профессионалов. Поэтому последние разрабатывают закон, регламентирующий деятельность риелторов. Предполагается, что национальный стандарт оказания риелторских услуг будет принят уже через год.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ,  
Караганда

Пятно на репутации

Напомним, почти два года назад в Караганде осудили риелторов, обманувших 180 человек. Во главе преступной схемы стоял Марат Нокербек, основавший четыре агентства недвижимости. Как выяснилось на суде, здесь продавали телефонные номера собственников квартир и требовали от клиентов подписывать договор с пунктом о невозврате

предоплаты. Также в документе было отмечено, что агентство не отвечает за ход переговоров с хозяином недвижимости.

Несмотря на вынесенный приговор, подобные организации продолжают работать не только в Караганде, но и в других крупных городах Казахстана. Привлечь их к ответственности достаточно проблематично. Из-за небольшой суммы ущерба, которая составляет от 8 до 10 тыс. тенге, правоохранительные органы, как правило, отказывают в возбуждении уголовного дела, направляя заявителей в гражданский суд. Да и там доказать правоту практически невозможно, поскольку договор заключался добровольно.

«Если клиенту предлагали купить список номеров, он должен развернуться и уйти. Подобная деятельность не имеет ничего общего с работой риелтора. Настоящий специалист оказывает услуги, а не продает информацию. Мы писали администраторам сайтов olx.kz, krisha.kz и kn.kz, просили запретить объявления от так называемых информаци-

онных агентств недвижимости. Но для них важна монетизация», – говорит член Объединенной ассоциации риелторов Казахстана, директор агентства недвижимости Gold Business Kazakhstan Виталий Браиловский.

Нужен закон

По его словам, созданный мошенниками имидж негативно отражается на работе профессионалов. Поэтому им часто приходится сталкиваться с недоверием со стороны потенциальных клиентов.

Корень проблемы Браиловский видит в отсутствии регламентации риелторской деятельности. По его словам, в Казахстане не существует законодательных актов, которые бы разъясняли, что именно включает в себя перечень услуг специалистов рынка недвижимости.

«В 2008 году ассоциация предлагала принять закон о риелторской деятельности, но безрезультатно. Недавно она обратилась в Комитет технического регулирования и метрологии МИИР РК с требованием о создании нацио-

нального стандарта по оказанию риелторских услуг. В результате ее членов включили в рабочую группу», – отмечает эксперт.

В ассоциации надеются, что очередная законодательная инициатива наконец изменит сложившуюся ситуацию. Для занятия риелторской деятельностью будет необходимо обучиться и сдать экзамен, а также пройти официальную регистрацию в государственных органах. Кроме того, перечень риелторских услуг наконец будет регламентирован.

Услуга услуге рознь

Чтобы не стать жертвой мошенников при поиске жилья, следует понимать, какие именно услуги оказывает риелтор и как именно происходит оплата его труда, утверждает Виталий Браиловский.

«Принцип оплаты труда один вне зависимости от того, идет ли речь о покупке или об аренде жилья: деньги за свою работу риелтор получает только после того, как обе стороны заключили между собой договор. Члены ассоциации, куда входит 70 агентств

со всего Казахстана, выработали единые расценки. При продаже недвижимости в Караганде применяется тариф 2%, но не менее 300 тыс. тенге, причем платит только продавец. Такой же тариф действует в Нур-Султане и Алматы. Правда, там 1% удерживается и с покупателя, и с продавца. Что касается аренды жилья, оплата труда риелтора должна составлять 10%, но не менее 8 тыс. тенге. Данная сумма взимается и с арендодателя, и с арендатора», – объясняет специалист.

Профессиональные риелторы также работают с открытыми базами данных. Обзванивают авторов частных объявлений, которым предлагают свои услуги. Если потенциальные клиенты соглашаются, назначают им встречу, на которой прежде всего показывают собственнику доверенность от компании, которую представляют.

Эксперт отмечает, что перед сделкой риелтор обязан провести экспертизу правоустанавливающих документов. «Часто профессиональный риелтор водит собственника за руку по всем инстанциям, чтобы привести документы в порядок. Затем он консультирует клиента: по какой цене предложить объект недвижимости, куда входит 70 агентств

так как это две разные величины, отличающиеся друг от друга на 5–15%. Далее специалист делает профессиональные фотографии и создает продающее объявление, за размещение которого платит сам», – рассказывает директор агентства недвижимости.

Также риелтор берет на себя все проблемы, связанные с продажей недвижимости. Его главная задача – из общей массы отсеять звонки настоящих покупателей, доля которых обычно составляет всего 15–20%.

«Прежде чем риелтор приведет покупателя к собственнику, он должен в целях безопасности подписать с ним уведомление о показе. Собственник пускает всех, кто позвонил, а риелтор – только тех, кто подписал уведомление. На следующем этапе риелтор управляет процессом переговоров. При возникновении спорных вопросов предлагает компромиссные варианты. Он также отвечает за безопасность сделки», – отмечает Виталий Браиловский.

По его словам, национальный стандарт оказания риелторских услуг, вероятнее всего, будет принят через год. Эксперт ожидает, что нормативно-правовой документ исключит недобросовестных игроков рынка.

## Зачем Шымкенту вторая СЭЗ Любой мир лучше войны

Жилой район Shymkent City станет специальной экономической зоной.

Лаура КОПЖАСАРОВА,  
Шымкент

Как рассказали «Курсиву» в управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития Шымкента, предложение акимата города о создании СЭЗ в строящемся микрорайоне было поддержано премьер-министром страны и профильными ведомствами. Ожидается, что постановление правительства о создании СЭЗ «Shymkent City» будет принято в течение месяца.

Выиграют все

Предполагается, что статус СЭЗ станет притягательным фактором для инвесторов и ускорит процесс возвращения вложенных в возведение микрорайона средств.

Режим СЭЗ коснется только сферы строительства и будет действовать до 2030 года – момента предполагаемого завершения всех строительных работ в микрорайоне. По подсчетам управления, строить в режиме СЭЗ будет дешевле как минимум на 20%.

Как отметил в комментариях «Курсиву» председатель правления АО «СПК «Shymkent» Абилясеит Рабаев, эффект от нового статуса осязат и другие стороны. «Конечно, прежде всего это станет огромной поддержкой для строительных компаний, ускорит темпы возведения микрорайона, увеличит объем инвестиций. В то же время это может вызвать дальнейшую цепную реакцию, например – повлиять на стоимость самого жилья. То есть экономическую выгоду получают и покупатели недвижимости», – считает Абилясеит Рабаев.

Инвестиционный эффект

Основной упор в проекте сделан на инвесторов. По данным управления предпринимательства, на территории Shymkent City намерены реализовать проекты ТОО «Highvill Kazakhstan» (площадь застройки – около 600 тыс. кв. м, сумма инвестиций – 60 млрд тенге), ТОО «Damdes invest курылыс» (около 60 тыс. кв. м, 15 млрд тенге), ТОО «КонКорСтрой» (около 95 тыс. кв. м, 35 млрд тенге), ТОО «Курылыс Инвест Компани» (98 тыс. кв. м, 75 млрд

тенге) и компания Bi Group (162 тыс. кв. м, 20 млрд тенге).

Стройкомпании намерены возводить не только жилые дома. Например, Highvill Kazakhstan построит парк. A KinderWorld (Сингапур) планирует построить целый образовательный кластер стоимостью около \$20 млн. На эти цели им выделяют участок площадью 25 га.

Общая предварительная сумма инвестиций в проект сейчас не называется, но ранее говорилось, что в него предполагается привлечь порядка \$1 млрд.

В Казахстане уже есть пример создания экономической зоны в жилом микрорайоне – СЭЗ «Астана – новый город» на левом берегу Ишима. Одной из ее целей было определено ускоренное строительство нового административно-делового центра столицы.

Напомним, сегодня в РК действуют 12 СЭЗ. По данным МИИР, в них было запущено 183 проекта, в том числе 46 с участием иностранного капитала. Бюджетные затраты на строительство инфраструктуры всех СЭЗ составили более 314 млрд тенге, а инвестиций было привлечено около 910 млрд.

Альтернативное урегулирование конфликтов становится все более популярным в Казахстане. Но, по мнению судей, именно представители предпринимательства оценили преимущества медиации в первую очередь.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ,  
Усть-Каменогорск

Напомним, в 2011 году в Казахстане был принят закон «О медиации».

Выгода налицо

По словам судьи Восточно-Казахстанского областного суда Елдоса Жумаксанова, количество дел, решенных с помощью медиации, с каждым годом растет, особенно в области гражданского производства.

«В 2018 году было окончено всего 32 191 гражданское дело, из них в порядке медиации – 2336 (7,3%), в 2019 году из 28 047 гражданских дел 3913 дел (14%) решены с помощью примирительных процедур. Люди давно знают, что если в суде выигрывает одна сторона, то при меди-

ации учитываются интересы всех участников спора», – рассказал «Курсиву» Елдос Жумаксанов.

Примеры

Характерным примером применения медиации для разрешения спора может стать решение конфликта между АО «Банк ЦентрКредит» и сразу несколькими ТОО, которые нарушили обязательства по возврату заемных средств. В результате банк обратился в суд с просьбой взыскать с ответчиков 1,6 млрд тенге.

Ситуацию удалось разрешить с помощью медиации. Стороны договорились, что представители ТОО в солидарном порядке выплачивают по 302 млн тенге банку, которому, кстати, была возвращена также госпошлина в размере 41 млн тенге.

В процедуре примирения участвуют и государственные предприятия. Так, уже в 2019 году специализированный межрайонный экономический суд ВКО вынес определение о прекращении производства по делу, в котором АО «Каражыра» требовало взыскать долг в размере 400 млн тенге с ГКП «Теплокоммунэнерго» (госучреждение «Отдел ЖКХ г. Семей ВКО»).

Спор удалось решить в порядке медиации. В результате истец отказался от своих требований, а ответчик обязался выплатить оставшийся долг в течение месяца. К тому же АО «Каражыра» была возвращена уплаченная пошлина в размере 12 млн тенге.

По данным статистики

В применении медиации заинтересованы все, включая и судебную систему, ведь при альтернативном урегулировании споров серьезно снижается нагрузка на судей, что, по мнению экспертов, повлечет повышение качества решений, которые будут выноситься в судах.

Согласно международной статистике, около 30–40% всех споров решаются с помощью медиации, причем в 80–85% дел достигаются положительные результаты.

В ВКО показатели в данной сфере пока не столь впечатляющие, однако в этом направлении работают – тенденция к росту наблюдается. Так, если в 2018 году за шесть месяцев с применением примирительных процедур всего было решено 5441 дело, то в 2019-м – уже 6131, рост на 2,6%.

# ВТО – не в ЭТО, так в ТО

В Казахстане было произведено 24,7 тыс. транспортных средств на сумму более 171 млн тенге

Уже в следующем, 2020 году, для РК закончится переходный период вступления в ВТО. Как новый тренд отразится на казахстанском автомобильном рынке и почему стоимость авто не станет ниже, выяснял «Курсив».

Мадия ТОРЕБАЕВА

Вкратце напомним: Казахстан вступил во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2015 году, с установлением переходного периода для отдельных отраслей до 2020 года. Когда шел переговорный процесс по вступлению нашей страны в ВТО, казахстанской стороной было выдвинуто одно условие: получить достаточно времени для подготовки альтернативных мер государственной поддержки отечественным производителям.

Одним из преимуществ данного переходного периода для автомобильной отрасли стало то, что до 1 июля 2018 года сохранялись элементы «промышленной сборки» автомобилей и автокомпонентов. Дальше льготный режим заканчивался. Но речь шла лишь о льготах, противоречащих нормам ВТО: освобождению от уплаты НДС и таможенных пошлин. Предполагалось, что в переходный период подавляющее большинство инвесторов выйдет на полную окупаемость инвестиционных проектов и начнет получать чистую прибыль на вложенные инвестиции.

## Помогли, чем смогли

В 2016 году автопром начал жизнь с чистого листа. Правительство приняло нормы по утилизационному сбору, первичному регистрационному сбору и новым ввозным пошлинам. Предполагалось, что казахстанцы сделают свой выбор в пользу автомобилей, которые собираются в стране.

Тогда утвержденная Министерством энергетики РК методика расчета платы за организацию сбора, транспортировки, переработки, обезвреживания, использования и утилизации отходов обязала производителе-



Фото: из архива «Курсива»

лей и импортеров выплатить более 2 млн тенге за утилизацию транспортных средств с объемом двигателя больше 3 тыс. куб. см. Любопытно, что специалистами Минэнерго РК изначально предлагался более лояльный подход по ставкам утильсбора – около 100 тыс. тенге за каждый ввезенный легковой автомобиль независимо от объема двигателя. Однако на утвержденной методике расчета настояло Министерство по инвестициям и развитию РК, решившее максимально защитить отечественного автопроизводителя.

С точки зрения отдельных экспертов автомобильного рынка, правительство РК сделало немало для того, чтобы сформировать внутреннее производство и поддержать отечественного производителя.

«У нас есть добавочная стоимость на импортируемые виды готовой продукции; товар формируется за счет таких мер, как, к примеру, утилизационный сбор. В результате происходит стимулирование внутреннего производства. Иными словами, производители говорят: «Если вы инвестируете деньги в производство, соответственно, мы вам дадим льготы по утилизационному сбору, и вы должны будете подтвердить, что не использовали эти деньги на собственное

обогащение. Аналогично и по НДС. Взять хотя бы в пример автомобильный бизнес. Мы подписали спецконтракты по заводу «СемаЗ» в Семее, DAEWOO BUS и Казахстанской Агро Инновационной Корпорации (КАИК) в Кокшетау. Соответственно, у нас есть четкие планы, шаги и этапы по инвестициям. Например, в КАИК мы должны инвестировать 2,5 млрд тенге. Это как раз та сумма, которая позволит нам использовать те преференции, которые дает государство», – отметил в комментариях «Курсиву» генеральный директор Группы компаний «Вираз» Вадим Козырь.

Однако среди экспертного сообщества есть и другая точка зрения, согласно которой автолюбители, не согласные с правилами, попытаются обойти выстроенную систему.

«Утилизационные сборы и прочие нормы ведут к удорожанию автомобилей или к тому, что люди пытаются обойти данные меры. Вы ведь не раз замечали на дорогах машины с номерами других стран. Все протекционистские меры в отношении своего производителя делаются от небольшого ума, потому что в итоге мы получаем товар по завышенной цене и хуже качеством. Как автомобилисты мы были против, чтобы увеличи-

сты использовать ресурсы ранее завезенных автомобилей и будут их использовать. Поэтому ожидаемых изменений от ВТО мы ощутим не скоро», – говорит г-н Климаков.

## Не дороже денег

Впрочем, Вадим Козырь придерживается иного мнения, предлагая вспомнить опыт 2014–2015 годов, когда произошло резкое ослабление российского рубля и казахстанцы ринулись к соседям приобретать все, что только можно, в том числе и автомобили.

«За два месяца в Казахстан заехало около 100 тыс. автомобилей. Люди брали кредиты, снимали со счетов свои сбережения, конвертировали валюту и ехали в Россию за дешевым товаром. Привезли его в Казахстан и, по

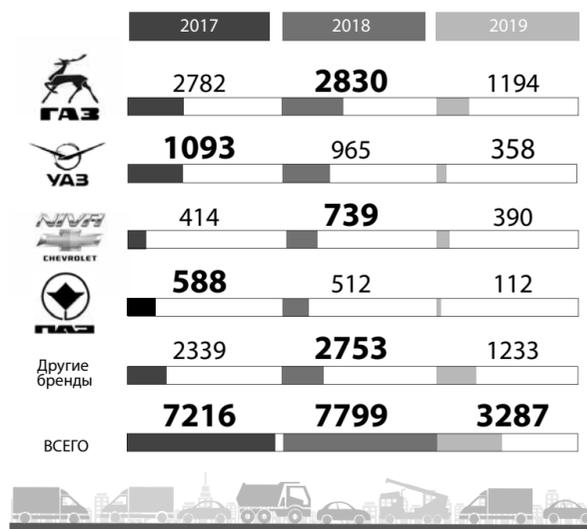
щению готовой продукции лишь в рамках данной торговой организации», – подчеркнул г-н Козырь.

Между тем, по информации Ассоциации автомобильного бизнеса (АКАБ), сегодня отечественный автопром находится на подъеме. Согласно статистике АКАБ, за семь месяцев 2019 года было произведено 24,7 тыс. транспортных средств всех типов на сумму более 171 млн тенге. На отечественных производственных площадках было выпущено 22 280 легковых автомобилей (+38,1%), 1196 грузовиков (+84,3%), 754 автобуса (+305,4%), 422 прицепа (+68,1%), а также 35 единиц прочей специализированной техники.

По данным АКАБ, сбыт автомобилей отечественного производства составил 11 110 единиц. Рыночная доля автомобилей с лейблом «Сделано в Казахстане» выросла с 46,9% до 56% в текущем году. По итогам четырех месяцев наибольший рост демонстрирует костанайский Hyundai – в республике было продано 3405 авто (+110,1%). Продажи Lada выросли на 31,5%, до 4664 единиц. Kia на третьей строчке с результатом 1240 единиц (+53%).

Третий месяц подряд в лидерах костанайский «СарыаркаАвто-Пром» – за семь месяцев было продано 9314 единиц транспорта на общую сумму 82,7 млн тенге. В Усть-Каменогорске предприятием «Азия Авто» было реализовано 11 965 автомобилей на сумму 56,5 млн тенге. Семейское предприятие «СемаЗ» реализовало 404 грузовика. В Кокшетау «КАМАЗ Инжиниринг» продал 361 грузовика, алматинский Hyundai Trans Auto реализовал 168 единиц коммерческой техники. Daewoo Bus закрыл семь месяцев с результатом 145 автобусов.

«В целом на рынке ситуация относительно стабильная. Доля импортных легковых автомобилей на рынке падает, порог 50/50 уже позади, процент продукции отечественного автопрома будет только расти. Как быстро? Во многом это будет зависеть от дальнейшего финансирования госпрограмм поддержки автокредитования», – отмечает вице-президент АКАБ Анар Макашева.



По данным Группы компаний «Вираз»

вали заградительные меры для импорта», – заметил «Курсиву» учредитель ООО «Общество содействия автомобилистам» (ОСА) Василий Климаков.

Эксперт также уверен, что в ближайшие три-четыре года никаких изменений на рынке автолюбители не увидят. «Мы должны понимать, что у нас более 80% автопарка в стране старше трех лет. Доля новых автомобилей у нас неуклонно снижается. Это значит, что наши автомоби-

ли, чуть не обвалили экономику своей страны. Или посмотрите на рынок Украины. Развязали границы. На сегодняшний день годовалая Jetta (Volkswagen – «Курсив») стоит \$11 тыс. Но купить ее никто не может. Рынок обвалил. Для сравнения: в 2008 году рынок Украины составлял 600 тыс. новых автомобилей, сейчас – 65–70 тыс. новых автомобилей. Поэтому я считаю, что, с одной стороны, ВТО – это хорошо. Но это опять же пере-

# Вне радаров – вне закона

Почему водители не хотят ставить на учет авто с иностранными номерами?

В нашей стране планируется ввести регистрацию машин из стран ЕАЭС. В МВД реформу объясняют тем, что иностранных номеров нет в отечественных базах данных, что позволяет нарушителям правил дорожного движения избегать ответственности. Североказахстанские водители таких авто рассказали «Курсиву», по какой причине на самом деле они до сих пор не зарегистрировали транспорт.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

## Впереди неизвестность

У жителя Петропавловска Андрея есть «тойота» 1998 года выпуска. Машину он два года назад пригнал из Челябинска. Хотел сразу поставить автомобиль на учет, но передумал. Говорит, этот процесс обходится дорого.

«Узнал предварительные вешь процесс и решил, что мне проще ездить периодически в Россию и продлевать страховку. Тем более что я не один такой», – отметил в беседе с корреспондентом «Курсива» автовладелец.

Машин с иностранными номерами на дорогах административного центра СКО действительно много. Ввиду расположения региона чаще всего встречаются с российскими номерами. Но

вость о возможной регистрации таких авто Андрей воспринял с тревогой, поскольку пока механизм оформления неизвестен и непонятно чего ждать от законодателей в реальности.

«Я стараюсь ездить аккуратно, за себя могу поручиться, что нарушений правил дорожного движения у меня нет. Но нас всех теперь выставляют как злостных нарушителей. Если система оформления будет лояльной и не обернется бешеными затратами, то я, конечно, не против. Но если процедура обойдется мне дороже, чем машина, то мне проще будет избавиться от автомобиля», – резюмировал горожанин.

Еще один водитель авто с номерами Армении заявил, что на регистрацию машины он не идет намеренно. Говорит, что часто ездит из одной страны в другую и больше времени проводит все же на родине. «Невидимость» транспорта для казахстанских баз данных проблемой не считает, отмечая, что ПДД не нарушает, отмечая, что ПДД не нарушает. Если все же такое случится, то готов отвечать на общих основаниях, как это и подразумевает сегодня закон.

На вопрос, почему казахстанские дороги заполнили машины с иностранными номерами, автолюбители отвечают сразу и прямо: за рубежом покупка транспорта обходится куда дешевле, чем в Казахстане. К примеру, в Армении европейское авто в хорошем состоянии можно купить почти вдвое дешевле, нежели в нашей стране. Машины



Фото: Caddy Man

в России зачастую также стоят меньше, чем в РК.

## Уравнять необходимо

В рамках действующего законодательства для ввозимых в РК из-за рубежа машин главными требованиями являются соответствие стандарту Евро-4 и расположение руля слева. Для постановки машин на учет необходимо уплатить утилизационный сбор, а также сбор за первичную регистрацию. Это делает ввоз авто в Казахстан достаточно затратным.

В разговоре с корреспондентом «Курсива» автовладелец

предположили, что за заявлением министра внутренних дел Ерлана Тургумбаева о необходимости упорядочить процесс скрывается намерение полностью бюджет. Утверждение о невозможности привлекать владельцев машин с иностранными номерами к ответственности за нарушение правил дорожного движения они считают необоснованным.

«Для того чтобы уравнять владельцев авто, нужно зарегистрировать машины с иностранными номерами. Чтобы они хотя бы были включены в базу и при ПДД

несли ответственность. Даже если не регистрировать, то важно саму систему довести до ума», – выразил свою точку зрения Петропавловский юрист Алексей Тегерин, специализирующийся на помощи автолюбителям.

Эксперт отмечает, что часто автоладельцы пригоняют старые машины, которые не соответствуют принятым в нашей стране стандартам, а это значит, что на отказ от постановки транспортного средства на казахстанский учет они идут сознательно.

«Держат машину на учете другой страны и просто в опре-

деленные периоды ездят туда, чтобы продлить страховку. Раз в три месяца, раз в полгода, год. По сути, это единственное неудобство такой системы», – рассказал Алексей Тегерин.

Между тем в департаменте полиции ответить на вопрос, сколько машин с иностранными номерами сегодня находится в регионе, не могут. Учет никем не производился.

Напомним, о необходимости включения таких авто в казахстанские базы данных в Министерстве внутренних дел заговорили минувшим летом. Глава МВД неоднократно пояснял, какие причины толкают на такую реформу.

«Дело в том, что в рамках ЕАЭС у нас нет границ, и транспортные средства свободно передвигаются. Есть другая проблема, что нами еще не интегрирована система с министерствами стран СНГ, и практически тех водителей, которые нарушают правила на иностранных машинах, мы фиксируем, но в то же время у нас нет их данных», – больше недели назад заявил в кулуарах правительства Ерлан Тургумбаев.

Ранее «Курсив» уже рассказывал со ссылкой на управление государственной автомобильной инспекции, что в 2018 году в Казахстане на машины с иностранными номерами пришлось больше 1 тыс. ДТП, было допущено свыше 120 тыс. нарушений правил дорожного движения. Основным стало превышение скоростного режима.

# Жить, как говорится, хорошо.

## Как изменились цены на вторичное жилье

Самый резкий скачок цен на недвижимость наблюдается на севере страны. В Петропавловске стоимость 1 кв. м. выросла на 7,2% – со 196,9 тыс. тенге в начале 2019 года до 211,1 тыс. тенге в прошлом месяце. Для сравнения: в Алматы недвижимость поднялась только на 2,8%, в Нур-Султане за указанный период напротив подешевела на 0,7%. На востоке Казахстана самая дорогая квартира продается за 29 млн тенге, а цена элитного коттеджа достигает 150 млн тенге. Эксперты рынка отмечают влияние государственных программ по строительству жилья на стоимость квадратных метров на западе РК. Но в целом, по мнению риелторов, тенденция «заезжай и живи», прижившаяся в обеих столицах республики, уже в скором будущем плавно переместится и в регионы. Впрочем, по ценовому вопросу, с точки зрения экспертов рынка, до конца года кардинальных перемен не предвидится.



Фото: Вадим МУДАРИСОВ

## Коммуникаций нет, но вы держитесь

**Ввод в эксплуатацию некачественно построенного жилья, нарушение сроков работ, споры с частными лицами – и это лишь часть вопросов из большого списка проблем Петропавловска.**

**Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск**

Больше 10 лет назад началась интенсивная застройка города – с микрорайона «Береке». В 2017 году местные власти признали, что микрорайон разместили на заболоченном участке. Это создало сложности строителям и проблемы новоселам.

Активное домостроительство переместилось в южную часть Петропавловска, но и сегодня оно часто ведется на не подготовленных к этому участках. Строители уже неоднократно просили местные власти готовить территории заранее, обеспечивая будущие жилищные комплексы инженерными сетями и подъездными путями. Однако в разрастающемся здесь микрорайоне «Жас Оркен» ряд новостроек сдавались без подключения к теплу, электричеству и водоснабжению.

Такая ситуация, например, произошла с домом, построенным компанией «Казградстрой». Это был один из последних проектов предприятия, специализировавшегося на возведении коммерческого жилья. Сегодня оно покинуло рынок, на котором активна теперь только одна фирма.

В регионе о проблеме «Казградстрой» заговорили, когда больше 30 петропавловцев – участников долевого строительства не смогли вовремя въехать в свои квартиры. Начав возводить в 2015 году новостройку, фирма несколько раз переносила сроки сдачи объекта. В марте 2018 года дом все еще не был подключен к коммуникациям. При том, что дольщики уже по полгода и больше платили ипотеку за жилье. Проблему до конца не решили и сегодня, хотя семья в дом заселились.

В 2018 году в СКО сдали более 2 тыс. новых квартир. В текущем году в регионе вводят в эксплуатацию 2,2 тыс. квартир. Очередь на собственные квадратные метры сегодня превышает 19 тыс. человек, из которых около 7 тыс. относятся к социально уязвимым слоям населения. В Петропавловске возводится 10 многоэтажных жилых домов и еще 18 одноэтажных в микрорайоне «Солнечный».

Согласно июньскому исследованию портала krisha.kz, в среднем стоимость 1 кв. м составила почти 206 тыс. тенге. В июле текущего года этот показатель превысил уже 211 тыс. тенге. Двухкомнатная квартира в панельном доме на вторичном рынке обойдется покупателям примерно в 9 млн тенге. В кирпичном цена за такую же квадратуру может достигнуть 11 млн тенге. 1 кв. м в новостройке стартует от 140 тыс. тенге, по этой цене, как правило, реализуют жилье, построенное по госпрограммам.

## Спрос ниже предложения

### Вторичный рынок в городах ВКО перенасыщен

**В крупных городах Восточного Казахстана насчитывается около семи тысяч предложений о продаже квартир и домов на любой, даже самый взыскательный вкус – от 1-комнатной «сталинки» до 3-этажного особняка со всеми удобствами. Такое же разнообразие по уровню комфорта присутствует и на рынке арендного жилья.**

**Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей**

1-комнатные квартиры в Усть-Каменогорске предлагаются по цене от 2,9 млн до 9 млн тенге. Стоимость самой дорогой 2-комнатной квартиры достигает 14,7 млн тенге. Средняя цена на этот тип жилья в городе составляет от 6 млн до 12,6 млн тенге. 3-комнатные секции хозяева оценивают от 14,4 млн до 24 млн тенге, а 4-комнатные квартиры предлагают до 29 млн тенге.

В Семей цена на 1-комнатные квартиры такая же, как и в Усть-Каменогорске. Двухкомнатные дешевле – от 5,7 млн тенге до 12,3 млн тенге. Цены на 3-комнатные колеблются от 8 млн до 15 млн тенге. Самая дорогая 4-комнатная квартира в Семей продается по цене 22 млн тенге, а самая дешевая – 2,8 млн тенге.

**Частный сектор**

«Когда на продажу выставлены квартиры 15–20-летней давности, здесь успех зависит от реаль-

ной назначенной цены. Если она соответствует рыночной стоимости, ее можно быстро продать. Гораздо сложнее обстоит дело с частными домами. Тут даже не важен возраст дома. Проблема в том, что для приобретения частного жилища почти невозможно оформить ипотечный кредит. Значит, вариант один – заключить сделки за наличный расчет. А это всегда дешевле, чем при оформлении ипотеки. Поэтому случаи продажи домов единицы, а предложений – десятки», – прокомментировал ситуацию на вторичном рынке жилья Семей руководитель агентства недвижимости «Акрополь» в Семей **Станислав Металлиди**.

Тем временем владельцы частных домостроений и коттеджей как в Усть-Каменогорске, так и в Семей в объявлениях указывают достаточно высокие цены на свою недвижимость. Достаточно скромные домики из двух-трех комнат 1970–1980-х годов постройки оцениваются в сумму от 3,5 млн до 12 млн тенге в Усть-Каменогорске. В Семей такое жилье стоит от 3 млн до 7 млн тенге.

На порядок дороже дома более новые. Здесь разбег от 6 млн до

16 млн тенге (Усть-Каменогорск) и 5,5 млн до 15 млн тенге (Семей). Что же касается коттеджей в два и три этажа, то их стоимость варьируется от 16 млн до 150 млн тенге в областном центре и от 15 млн до 75 млн тенге в соседнем с ним крупном городе.

По словам Станислава Металлиди, цены на недвижимость в Семей стабильны уже несколько лет. Самый существенный скачок цен произошел после девальвации тенге, когда цена доллара в одночасье увеличилась вдвое. И хотя с тех пор цены на недвижимость стали привязываться к тенге, ситуация от этого не изменилась. На вторичном рынке они держатся на одном уровне уже в течение нескольких лет.

**Выгодный бизнес**

Достаточно широко в ВКО представлен рынок аренды жилья различного класса комфортности. Цены на апартаменты, которые можно арендовать на длительный срок с ежемесячной оплатой, – в диапазоне от 150 тыс. до 550 тыс. тенге. Чаще всего это 2-4-комнатные квартиры в домах разных лет постройки, но расположенные в центральной части города, где есть спальные

районы с удобными парковками и тихими дворами. Стоимость аренды жилья напрямую зависит от состояния квартиры: количество комнат, роскошный ремонт, авторский дизайн, полный набор бытовой и оргтехники, дорогая мебель.

«Заниматься арендным бизнесом жилья на длительный срок – это всегда выгодно. Особенно если квартира находится в новом доме, был сделан ремонт и мебель соответствует самому высокому классу. На такие квартиры всегда есть спрос», – считает юрист, заместитель директора ТОО «X-Realty Company» в Семей **Айжан Ариқбаева**.

По ее словам, цены на арендное жилье высокого класса в Семей колеблются от 150 тыс. до 250 тыс. тенге в месяц. Стоимость аренды во многом зависит от района, где расположен жилой дом, а также его технических характеристик.

Что касается категории арендаторов элитных квартир, чаще всего это руководители крупных компаний и организаций, которые приезжают в Семей или Усть-Каменогорск на определенный срок, и аренду квартиры за них оплачивает фирма. Как правило, срок командировки длится не более года. Поэтому 12–14 месяцев – самый популярный срок аренды жилья на рынке городов ВКО.

По мнению Айжан Ариқбаевой, не менее активен и рынок длительной аренды жилья ниже классом. Обычно 2–3-комнатные квартиры стоимостью от 60 до 80 тыс. тенге в месяц снимают семьи со средним доходом.

Цены на вторичном рынке жилья в Усть-Каменогорске и Семей

Квартиры/дома	Усть-Каменогорск (млн тенге)	Семей (млн тенге)
1-комн. кв.	2,9 – 9	2,9 – 9
2-комн. кв.	6 – 14,7	5,7 – 12,3
3-комн. кв.	14,4 – 24	8 – 15
4-комн. кв.	8,5 – 29	2,9 – 22
Старые дома	3,5 – 12	3 – 7
Новые дома	16 – 150	15 – 75

Из открытых источников

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ

**Исполнительный директор областной ассоциации застройщиков**

**Найля КАИРБЕКОВА:**

«Сегодня 70% многоэтажек Караганды имеют дефекты отвесных элементов и соединений. Поэтому покупатели чаще всего отдают предпочтение квартирам в новостройках.

Стоимость новой недвижимости во многом зависит от стоимости земли. Частным компаниям приходится приобретать земельные участки на аукционах, которые проводят акиматы. Если площадки под стройки находятся в востребованных районах города и к ним подведена инженерная инфраструктура, то и цена на

них из-за спроса будет высокой. Во время как при возведении жилья по госпрограммам подобная процедура не применяется. Поэтому в Караганде бюджетное жилье на порядок дешевле коммерческого – в среднем 160 тыс. тенге против 200 тыс. тенге за кв. м. Цены остаются стабильными на протяжении последних трех лет.

На стоимость первичного жилья также значительно влияет стоимость строительных материалов. Сейчас доля содержания отечественного сырья в новостройках, возведенных на частные средства, составляет 20–25%, на бюджетные – 50%. К примеру, мы производим бетон. Остальной



материал привозим из других стран – Китая, России, Турции, Испании. Отечественная промышленность старается закрыть потребности рынка, но качество продукции не всегда удовлетворяет потребителя».

## Где густо, где пусто

**Эксперты отмечают, что в Караганде покупатели отдают предпочтение новостройкам. Однако остальные города области вряд ли могут похвастаться бурными темпами строительства. Здесь жилье возводят в малом количестве и только по госпрограммам.**

**Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ, Караганда**

Согласно информации сайта korter.kz, на котором собраны предложения от застройщиков

со всего Казахстана, средняя стоимость на первичное жилье в Караганде в зависимости от его класса (эконом, комфорт, бизнес) и района города варьируется в пределах от 195 тыс. до 250 тыс. тенге за кв. м.

1-комнатную квартиру в новостройке можно приобрести в среднем за 10 млн тенге (43 кв. м), 2-комнатную – за 15 млн тенге (62 кв. м). Цена на 3-комнатную квартиру варьируется от 22 млн тенге (80 кв. м) до 116 млн тенге (166 кв. м). Стоимость квадрата в элитной многоэтажке составляет 695 тыс. тенге.

На вторичном рынке стоимость 1-комнатной квартиры

7 млн тенге (34 кв. м), 2-комнатной – 9 млн тенге (50 кв. м), 3-комнатной – 16 млн тенге (80 кв. м).

По данным сайта krisha.kz, в других городах Карагандинской области, где строительство практически не ведется, жилье на вторичном рынке стоит еще дешевле. В Темиртау двухкомнатные апартаменты площадью 47 кв. м отпускают с рук за 6 млн тенге, в Жезказгане и Балхаше – за 5 млн тенге, в Шахтинске – за 4 млн. Соответственно, на однокомнатные и трехкомнатные цены на порядок ниже, чем в областном центре.

# – А хорошо жить – еще лучше! и новостройки в городах Казахстана?

## Больше высоток – дешевле вторичка

В разрезе западного региона лидером по дешевизне квартир является Актау

**В городе работают 80 частных компаний-застройщиков, которые всего за пять лет застроили 10 новых микрорайонов. Самые дорогие квартиры – в нефтяной столице страны Атырау, но и здесь риелторы прогнозируют падение цен на вторичном рынке недвижимости: в городе массово началось строительство высотных новостроек.**

**Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск**

### Актау: вторичка дорожает

Руководитель агентства недвижимости «Амир» Гульнара Ан рассказала «Курсиву», что средняя стоимость квадратного метра жилья на вторичном рынке недвижимости Актебе – 150–170 тыс. тенге. При этом она подчеркивает, что на окраинах Актебе – в микрорайонах «Шанхай», «Жилгородок», «Авиагородок» – можно найти квартиры и за 130 тыс. тенге за кв. м. В центре Актебе квартиры с той же площадью с хорошим ремонтом продаются дороже – 170–180 тыс. тенге за кв. м. Самым востребованным на данный момент среди покупателей является микрорайон «Батыс-2»: квартиры здесь стоят уже 200 тыс. тенге за кв. м.

Гульнара Ан также отмечает, что цены на вторичное жилье в Актебе выросли на 5–10% по сравнению с июлем-августом 2018 года. Если, к примеру, в августе 2018 года трехкомнатную квартиру в Актебе можно было купить за 9–9,5 млн тенге, то сейчас аналогичная квартира стоит 10–12 млн тенге. Эксперт связывает это с активным действием госпрограмм льготного ипотечного кредитования. По ее словам, до 70% квартир в Актебе покупатели оформляют в ипотеку и всего 30% – за наличные деньги.

Гульнара Ан считает, что вторичка постепенно теряет свою привлекательность: покупатели с наличкой охотнее идут на первичный рынок жилья.

«Сейчас в Актебе идет строительный бум: возводится много многоэтажных домов. При желании первичное жилье в черновой отделке в Актебе можно найти за 120–180 тыс. тенге за кв. м. И люди выбирают первичку, потому что они хотят квартиры с удобной планировкой: большой кухней, стеклянной лоджией, просторными комнатами», – говорит г-жа Ан. Сейчас, по ее словам, фирмы-застройщики Актебе с целью привлечения клиентов стали активнее работать с Жилстройсбербанком, сами выдают своим клиентам жилищные кредиты или же предоставляют жилье в рассрочку на несколько лет. Некоторые застройщики

предлагают покупателям квартиры по цене 140 тыс. тенге за кв. м. И квартиры в их домах уже распроданы, хотя строительство еще ведется.

По мнению риелтора Актебе, до конца года цены на жилье в городе будут стабильными – предпосылки для роста цен нет.

### Атырау: цены стабильно высокие

Менеджер по продажам агентства недвижимости «Экспресс» Татьяна Ан пояснила «Курсиву», что цены на жилье в Атырау по сравнению с прошлым годом остались неизменными. Однако риелтор прогнозирует, что уже в следующем году вторичное жилье в Атырау начнет дешеветь в пределах 5–10%.

«У нас очень дорогое жилье: 1 кв. м на вторичном рынке стоит от 180 тыс. до 250 тыс. тенге. Но спрос на вторичку постепенно падает. В прошлом году к нам на строительный рынок зашла компания VI Group, они строят высотные элитные дома, и их квартиры люди раскупают уже на этапе строительства», – рассказывает Татьяна Ан.

Риелтор отмечает, что даже сравнительно недавнее жилье, построенное по госпрограмме в 2009–2015 годах, уже не пользуется популярностью. Продавцы выставляют, к примеру, свои квартиры в микрорайоне «Нурсая» по цене за 200 тыс.–250 тыс. тенге за кв. м, но спроса на них нет – качество строи-

тельства этих домов оставляет желать лучшего. Квартиры на первичном рынке стоят дороже – 280 тыс.–350 тыс. тенге за кв. м, и люди готовы платить за комфорт.

### Актау: застройщики сбили цены

Руководитель отдела продаж агентства недвижимости «Мир жилья» Рустам Шагбанов рассказал, что до 70% покупателей недвижимости рассматривают только вариант приобретения нового жилья.

«Цены на вторичное жилье по сравнению с прошлым годом упали на 5–10%. Сейчас в нижней части города однокомнатную квартиру до 20 кв. м можно купить за 2 млн тенге», – говорит г-н Шагбанов, отмечая, что самые дорогие варианты жилья – это квартиры с видом на море: в них стоимость 1 кв. м уже составляет 280 тыс.–290 тыс. тенге.

Он считает, что погоду на рынке недвижимости сделали частные застройщики: за несколько лет они построили уже 10 новых микрорайонов. На данный момент, по словам риелтора, в Актау строятся около сотни домов, работают не меньше 80 застройщиков. Рустам Шагбанов объясняет, что на начальном этапе строительства квартиры в новостройке можно купить за 100 тыс. тенге за кв. м. Уже по завершении строительства цена на квартиры в новостройках

вырастает до 140 тыс.–150 тыс. тенге за кв. м.

«Сейчас цены на вторичном и первичном рынке жилья практически сравнялись. Людей не пугает то обстоятельство, что новые дома сдаются в черновой отделке и в них придется вложить еще 50% от стоимости. Покупатель хочет приобрести новое жилье высокой комфортности, улучшенной планировки», – говорит Рустам Шагбанов. Особенностью государственной ипотечной программы является то, что 50% из них приобретается за наличные деньги в основном в рассрочку на 1,5–2 года. Зачастую так приобретают жилье семьи нефтяников из города Жанаозена: вносят наличкой предоплату до 5 млн тенге за строящуюся квартиру и оставшиеся деньги доплачивают в течение двух лет. В ипотеку жилье приобретают в основном бюджетники и военнослужащие по линии Жилстройсбербанка.

Рустам Шагбанов считает, что ждать серьезных изменений на рынке недвижимости Актау не стоит: цена падать не будет – строить дешевле, практически себе в убыток, застройщики не будут. Что касается вторичного рынка, то возможна корректировка в сторону снижения цены на 5–10%.

### Уральск: дефицит новостроек

Руководитель отдела продаж агентства недвижимости «Кон-

такт» Ермек Кужасов рассказал «Курсиву», что за год цены на жилье в Уральске выросли на 20%. Так, если стандартная двушка в панельном доме в августе 2018 года стоила 8 млн тенге, то сейчас уже 9,2 млн тенге. Этот рост цен риелтор объясняет, как и его коллеги в Актебе, гибкими условиями государственными ипотечными программ. Участники госпрограмм хотели бы купить новые квартиры улучшенной планировки, но первичный рынок жилья в Уральске локализован: частные застройщики возводят единичные дома в разных районах города, а не целые микрорайоны, как это происходит в других областях.

«На рынке недвижимости Уральска представлено свыше 3 тыс. квартир на вторичном рынке. При этом новых квартир строится в сотни раз меньше. Из общего количества жилья в городе всего 10% – это новостройки. Спрос на них огромен, рынок первички голодный. Новые квартиры раскупаются еще на этапе строительства», – говорит Ермек Кужасов.

По его словам, цены на жилье на первичном и на вторичном рынке сравнялись: 160 тыс.–170 тыс. тенге за кв. м. Эксперт уверен, что нет никаких предпосылок к падению цены. При этом и резкого взлета цен на жилье в городе он не прогнозирует.

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ

#### Аналитик рынка недвижимости Ергазы МУСАТАЕВ:

«Что приобретает человек, когда решается купить себе жилье? Раньше считалось, что он прежде всего приобретает себе крышу над головой. Сейчас это понятие постепенно меняется. Покупая квартиру, человек хочет получить сервис и заботу о себе. Это сейчас нам демонстрируют некоторые компании-застройщики, которые помимо квартир предоставляют своим клиентам не только встроенную мебель и бытовую технику, но и полностью укомплектованные всем необходимым квартиры. Заезжай и живи. Это, я считаю, устойчивая тенденция, которая

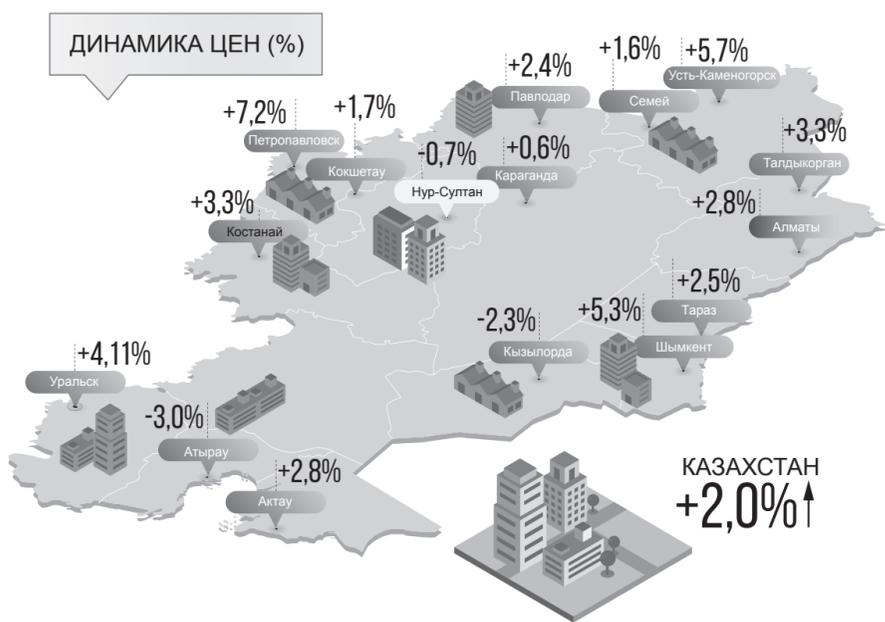
из Нур-Султана плавно переместится в регионы.

«Что касается цен на жилье, то мое мнение: кардинальных перемен до конца 2019 года не будет. Да, цены на жилье формируют сами продавцы, исходя из своих ощущений: подорожал доллар – нужно поднять цену. Но реальность такова, что сейчас рынок перенасыщен предложениями именно по вторичке. Сейчас на одного покупателя в среднем приходится от трех до пяти вариантов квартир. Поэтому продавцам придется продавать свои квартиры по реальной цене, которую диктует рынок. Что касается первичного рынка, то, скорее всего, до конца года возможно повышение цены на

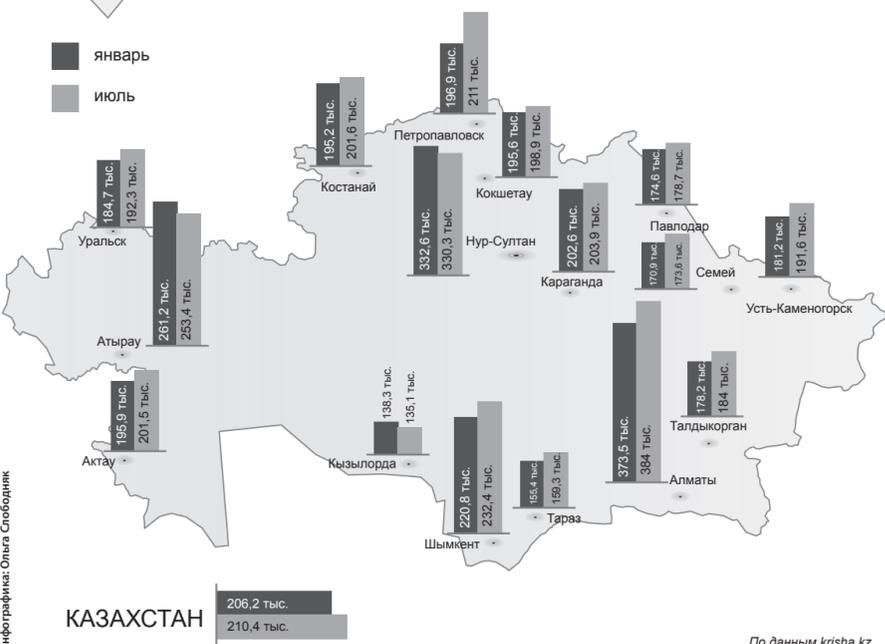


новостройки в пределах 12 тыс.–15 тыс. тенге за кв. м жилой площади уже в ноябре. Так как компании-застройщики сейчас предлагают не просто качественное жилье, но и высокий сервис и комфорт. Поэтому спрос на первичку еще будет расти».

## ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В РК С ЯНВАРЯ ПО ИЮЛЬ 2019



## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ЯНВАРЬ – ИЮЛЬ 2019 (тг)



## Квадрат дорожает

**По оценкам профессионалов, стоимость жилой недвижимости в Шымкенте неизменно увеличивается. Горожане предпочитают покупать вторичку из-за доступности новых квартир по цене.**

**Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент**

### Что влияет на цену

С приближением осени в Шымкенте просыпается рынок недвижимости. Как отмечает глава одного из городских риелторских агентств Джавлан Кабылбеков, после июльского затишья, когда люди находятся в отпусках, в августе начинается небольшой подъем, а затем наступает время активных продаж. При этом, как утверждает эксперт, количество сделок по сравнению с прошлым годом кардинально не изменилось.

«Жилье в центре города площадью около 30 кв. м можно найти в пределах 6-7 млн тенге. Благоустроенные двухкомнатные квартиры площадью 50 кв. м в мае мы продавали в пределах 10 млн тенге. Сейчас их цена увеличилась на 400–500

тыс. тенге», – говорит Джавлан Кабылбеков.

Фиксируют риелторы и влияние государственных программ по строительству жилья на стоимость квадратных метров. «Сейчас в жилом микрорайоне «Шымсити» строится много домов по госпрограмме, в которой государством установлена цена в размере около 180 тыс. тенге за квадратный метр. Весь рынок тянется за этими программами, и, соответственно, стоимость вторички тоже», – говорит г-н Кабылбеков.

### Дорогие новостройки

Шымкент по стоимости жилья уверенно входит в пятерку самых дорогих городов страны. По данным Комитета по статистике, средняя цена квадратного метра жилья в столице составляет 349 тыс. тенге. Стоимость квадрата нового жилья в Шымкенте в апреле 2019 года составляла 320,6 тыс. тенге. Для сравнения: в Алматы – 333 тыс. тенге. Но отличительная черта обеих столиц в сравнении с третьим мегаполисом в том, что цена на вторичное жилье выше стоимости нового.

Как считает руководитель шымкентского агентства недвижимости «Лидер» Александр

Дзюба, рыночная цена новой жилплощади для большинства горожан недоступна. «У нас самую дешевую двухкомнатную квартиру даже на пятом этаже можно купить за 7–7,5 млн тенге, а в первичке и однокомнатную за эти деньги не купишь», – говорит риелтор.

Рост стоимости жилья в Шымкенте риелтор оценивает как значительный. Согласно его анализу, только за июль подорожание составило около 1 млн тенге на единицу жилой площади.

«Если ранее наиболее востребованные двухкомнатные квартиры были по 7,5 млн тенге, то сейчас начинаются от 8,5 млн тенге. И то, вторые-третьи этажи дороже. Состояние подобных квартир – «заходи и живи». Если жилье с евроремонтом и мебелью, то оно продается от 9 млн тенге. Есть предложения и по 10, и по 11 млн тенге, но такая цена явно завышена», – считает Александр Дзюба.

По словам риелтора, квартиры в кирпичных домах значительно дороже. Если жилье в центре города, то цена на двухкомнатные квартиры начинается от 14 млн тенге и доходит до 18–20 млн тенге. Трехкомнатные – от 16 млн тенге, порой даже без ремонта.

## Идея «фри»

Если ниша для производства отечественного продукта свободна, почему казахстанский фаст-фуд закупает сырье за рубежом?

**Как 24-летний предприниматель, не имея в кармане денег, шел к реализации проекта стоимостью в десятки миллионов тенге и почему на первоначальном этапе бизнес оказался провальным, выяснил «Курсив».**

**Ирина АДЫЛКАНОВА, Павлодар**

**В ожидании старта**

На днях в пригороде Павлодара заработает цех по производству картофеля фри. На начальном этапе здесь планируют выпускать три тонны в смену. Это не максимальный показатель: объем можно наращивать при увеличении клиентской базы, чего здесь и ожидают. По подсчетам инициатора проекта **Санжара Каримбекова**, только столица ежедневно потребляет 35 тонн картофеля фри. Парадокс в том, что при такой потребности кафе, донерные и закулочные вынуждены приобретать заграничный продукт. Самостоятельно его готовят лишь единицы. В стране эта ниша до сих пор не освоена.

«Были попытки, конечно. Самое главное, чего добились владельцы одного из предприятий, – нашли в Павлодаре мастеров, которые изготовили классную линию по производству картофеля фри – от очистки и прожарки до заморозки. Но что-то у них пошло не так: цех прекратил работу, и оборудование мы купили, погасив их долги», – рассказал Санжар Каримбеков «Курсиву».

Аналогичная техника в Европе или России стоит 120 млн. Линия обошлась прежним владельцам в 65 млн тенге, нынешним – в 31 млн. Все это средства инвестора, которого проект заинтересовал.

Еще одно обстоятельство оказалось благоприятным: крестьянское хозяйство под Алматы

в этом году высадило необходимый для производства сорт картофеля с содержанием крахмала выше 15%. Это свойство придает хруст жареной картошке, чего невозможно добиться, используя обычные сорта. Аграрии произвели высадку в тестовом порядке, ориентируясь на другое предприятие по выпуску фри. Крупный завод должен был заработать на юге Казахстана в 2018 году, но этого пока не случилось.

«Мы планировали купить партию корнеплодов в Беларуси, так как в Казахстане картофель низкокрахмалистый. Но случайно я увидел в новостях про этот эксперимент крестьян. А они искали нас. Так звезды и сошлись. Если все пойдет хорошо в будущем, для крестьян откроется новый сегмент сбыта», – рассказал Санжар Каримбеков.

Пока павлодарский цех будет работать в столице. В планах – расширение географии производства.

**От мечты до реальности**

К открытию именно такого предприятия Санжар Карим-

беков шел не один год. Ему 24 года, семь лет из них он занимался предпринимательством. Правда, первые попытки почти всегда завершались провалом, несмотря на кажущуюся перспективность.

«Это было время проб и ошибок, период взлетов и безденежья, когда не хватало даже на проезд. Теперь-то знаю, что в выборе партнеров необходимо делать ставку на деловые качества человека, а не на дружеские отношения. Еще я понял, что для развития необходимо привлекать инвестиции, а не переживать, что придется делиться прибылью», – говорит бизнесмен.

Еще обучаясь в столичном колледже, Санжар Каримбеков занялся изготовлением сэндвичей на домашней кухне. Начиная с 75 штук в день, довел за несколько лет объем до 1,2 тыс. Готовил их сам вместе с помощниками в арендуемом помещении. Продажи росли, однако всю прибыль пришлось вкладывать в дело. В результате остался с долгами, которые пришлось закрывать, подрабатывая таксистом. Пытался заняться реализацией колбасных изделий – и снова неудачно.

**Переломный момент**

«Работая в донерной, всегда мечтал, чтобы кто-то привозил нам готовый картофель фри. Дело в том, что чистка, обжарка отнимают много времени и сил. Мы, к примеру, чистили по 200 килограммов. Вот и пришла идея занять эту нишу. После всех провалов и неудач в 2017 году мы со знакомым сняли в столице первое помещение под изготовление фри, приобрели, как нам казалось, подходящее оборудование на 500 тыс. тенге. И приготовились собирать прибыль. Но не тут-то было!» – рассказывает молодой человек.

Из техники на тот момент были машинка для нарезки картофеля и фритюрница. Но в секрете приготовления оказалось бы простого продукта начинающие предприниматели разобраться не смогли. Продукт разваливался, не хрустел и выглядел непривлекательно. В декабре 2017 года пришлось констатировать: это очередной провал. Партнеры решили сменить оборудование – и снова не то. Отлаживая технологию, за полгода перевели четыре тонны картофеля. Но продукт

не пользовался успехом у потенциальных покупателей. В мае 2018 года эксперименты прекратились.

«Этот момент стал переломным в моей философии бизнеса. Я отправился на курсы предпринимательства, изучил метод организации «кайдзен». И самое главное – занялся формированием компетентной команды. Люди предложили услуги и консультации за вход в долю, появился ментор. В итоге я обратил этот самый жестокий на тот момент урок в первый успех», – отметил Санжар Каримбеков.

Осенью 2018 года начинающий бизнесмен, оставшись без средств, но с идеей, привлек инвестиции. Это было \$90 тыс. Сменил помещение, сделал отличный ремонт на новой площадке в 240 кв. м. Туда же завез простаивающее оборудование,

так как решил использовать его для очистки овощей, и предложить их предприятиям общепита. 26 февраля был произведен официальный запуск нового для страны завода.

«Сейчас есть постоянные заказчики очищенных овощей в вакуумной упаковке. Хотя сначала люди настороженно относились к предложению и доказывали, что дешевле покупать, к примеру, картофель на рынке за 70 тенге, чем наш, чистый, за 130. Они не учитывали, что получают много отходов и содержат в штате работников, которые заняты на чистке. Мы получили 400 отказов, прежде чем подписали полтора десятка контрактов», – говорит Санжар Каримбеков.

ТОО работает не в полную мощность, но ежемесячный оборот вырос и составляет более 3 млн тенге. В планах – открыть аналогичные предприятия в Алматы и России. Отработанную схему компактной и незатратной бизнес-модели, нацеленной на сотрудничество с общепитом, бизнесмен готов предложить для франшизы.



# Как заработать на травке

Алматинский инвестор предлагает крестьянам коноплю

**В Павлодарской области планируется наладить экологичное производство текстиля и целлюлозы. Сырьем послужит техническая конопля.**

**Марина ПОПОВА, Павлодар**

В ближайшее время на экспериментальном поле в 700 га в Павлодарской области будет собран первый урожай технической конопли. Минувшей весной ее посеяло КХ «Маяк», откликнувшееся на предложение алматинского ТОО «KazNemp» – предприятия, занятого популяризацией растения. Как рассказал «Курсиву» руководитель крестьянского хозяйства **Еркин Альмагамбетов**, он пошел на такой шаг, понимая, что это может открыть новые перспективы для развития бизнеса.

**Попытка не пытка**

«Наше предприятие специализируется на выращивании картофеля и овощей. Когда мне предложили выделить небольшой участок земли под новую культуру, долго не раздумывал. Говорят, она многообещающая и прибыльная. Решил попробовать», – объяснил фермер.

После уборки скошенные стебли будут отвезены на завод в Алматинскую область, где производится конопляное волокно, которое затем отправляется на экспорт. В Европе его используют для производства текстильных изделий, технических канатов, нетканых материалов, целлюлозы и особо прочных композитов для авиа- и автостроения. Согласно исследованиям Института лубяных культур УААН (Украина) целлюлоза из соломы конопли

является альтернативой хемотермомеханической целлюлозы, произведенной из древесины. Анализируя рынок, эксперты УААН обнаружили, что существует большой спрос на отбеленную длиноволокнистую целлюлозу из лубяных растений, таких как конопля и лен.

Только на европейском рынке работают четыре завода по производству целлюлозы из волокна конопли: Celulosa de Levante S.A. – Celesa; Papeteries de Maudit s A.S.; Papeteries de Saint Girons; Türkiye Seluloz ve Kagit Fabrikalari A.S. – SEKA Kastamonu Mill. Данные предприятия изготавливают текстильную целлюлозу, техническую бумагу, папиросную бумагу, бумагу, которая используется в хирургии.

По информации генерального директора ТОО «KazNemp» **Максима Скрынника**, изучение посевов на павлодарском поле дает надежду на получение хорошего результата – стебли уже вымахали до трех метров.

**Выгода есть**

Глава компании рассказал, что в 2016 году на базе ТОО «Павлодарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства» были сделаны пробные посевы, но эксперимент оказался смазанным из-за поздней посадки семян.

По словам алматинского предпринимателя, Павлодарская область привлекательна по двум причинам – наличию орошения и больших земельных площадей.

«В Алматинской области с последним сложно. У нас там 1 тыс. га, и на большее не рассчитываю. Там мы поставили свой завод по первичной переработке», – отметил собеседник.



Фото из архива Максима Скрынника

В компании планируют уже до нового года решить вопрос с организацией посевов.

«Сейчас идет этап работы с крестьянами: ездим, рассказываем о своем проекте, предлагаем сотрудничество на выгодных условиях, чтобы они для нас выращивали коноплю. Буквально на днях побывал в одном из хозяйств, где есть орошение, предложил скооперироваться с коллегами

для посева растения на площади 1,5 тыс. га. Мы предоставляем семена, для возделывания специальной техники не требуется. Только при уборке необходима определенная косилка. Если мы найдем желающих заняться производством растения, то рядом будем ставить завод первичной переработки по тому принципу, что у нас стоит в Алматы», – говорит Максим Скрынник.

**Монополист поневоле**

Предприниматель считает, что самостоятельно заниматься земледелием нет смысла. Ведь в Павлодарской области хорошая культура выращивания, люди профессионалы.

«Это им выгодно. А нам необходимо собрать три завода по первичной переработке конопли, и тогда можно будет ставить в Павлодаре текстильный комбинат», – отметил Максим Скрынник.

Следующий этап – производство бумаги. По словам предпринимателя, данная тема ему особенно интересна, так как давно хотел наладить в Казахстане подобное производство. Ввиду отсутствия леса нашел другой вариант – техническая конопля.

«Поскольку проект экологичный, он вдвойне интересен. Такая бумага будет несколько дороже традиционной, но это будет пищевой продукт. Из нее можно делать упаковку и одноразовую посуду. Это очень актуально на фоне того, что в Европе запрещается одноразовая пластиковая посуда, ей на смену придет бумажная», – говорит предприниматель.

Если говорить о стоимости проектов, то она такова: текстильное производство вместе с земледелием и переработкой оценивается в \$50 млн, целлюлозно-бумажное производство – в \$25 млн. По информации г-на Скрынника, у компании уже есть европейские партнеры, готовые инвестировать в экологические проекты. Главное условие – наличие сырьевой базы. Для этого необходимо 4,5 тыс. га поливных земель и желание сельхозпроизводителей. Окупаемость обоих проектов рассчитана на четыре-пять лет.

В предлагаемом проекте нет ничего необычного, кроме основы производства – конопли, которая вызывает много вопросов. Впрочем, по мнению предпринимателя, это сложившийся стереотип.

«Называйся это растение как-то иначе, вопросов бы не возникло. Речь идет о технической конопле. Хочу сказать, что никакого специального разрешения на посевы не требуется. Просто такой необходимости нет. Для тех, кто увлекается «травкой», наши посевы неинтересны. Я монополист поневоле. Просто когда начали изучать вопрос, разобрались в законодательстве, всем декларировали, за каждый шаг отчитывались. В итоге мы просто показали, что если подойти к вопросу правильно, то безнаркотическую траву можно выращивать, перерабатывать и по хорошей цене отправлять на экспорт», – говорит Максим Скрынник.

В заключение напомним, что еще в 2012 году ученые Павлодарского госуниверситета предлагали развивать производство технической конопли в Казахстане. С соответствующим письмом обращались в областной акимат, выступали в НАТРе с экономическим обоснованием. Но идея никого не заинтересовала, хотя в Казахстане раньше коноплю сеяли. Чуть позже, в 2014 году, на тот момент депутат мажлиса **Дарига Назарбаева** во время правительственного часа предложила передать плантации дикорастущей конопли Чуйской долины для переработки крупным фармацевтическим компаниям. Таким образом, вопрос конопли как сырья для различной продукции был поднят давно. Вот только производством до сих пор никто не занимался.

# Создать можно – продать сложно

Главное в бизнесе – не опускать руки, считает предприниматель

**Бизнесмен Махмуд Киреев производит то, без чего в быту не обходится ни одна семья – поролоновые губки для мытья посуды. Он мечтает, чтобы его товар был в каждой казахстанской семье, но пока не может полностью охватить рынок даже западного региона страны: сети супермаркетов неохотно пускают местного производителя на свои полки.**

**Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск**

Махмуд Киреев рассказывает, что еще в середине 2000-х годов он занимался производством кирпичика. Бизнес был успешным. Тогда он взял большой кредит на новый проект в сфере полиграфии, но не рассчитал свои силы и обанкротился.

## Искал товар, нужный всем

Бизнесмен объясняет, что опускать руки в тот момент ему было нельзя – семья, дети, банковский долг на шее. И он решил делать поролон для мебели – друг подсказал ему, что местные предприниматели завозят поролон для производства мягкой мебели в большом количестве. В интернете нашел российских производителей поролона, поехал к ним, купил подержанный станок, попрактиковался там же и с канистрами сырья и оборудованием вернулся в Уральск.

Но с новым производством бизнесмена ждал провал: мебельщики не оценили его поролон – его было слишком мало, и его станок не мог покрыть потребность даже одного цеха мягкой мебели. Реализовывать поролон Киреев стал на рынке, пытался шить из него мягкие модули для детских садов. Но

объемы продаж были мизерными.

«Я по жизни оптимист, поэтому не отступал. Не мог принять того факта, что бизнесмен из меня не получается. Стал искать, что можно сделать из моего материала, чтобы этот товар был востребованным. И нашел: ежедневно каждая семья моет посуду губками из поролона – так я стал производителем этих губок», – рассказывает Махмуд Киреев.

Однако путь к идеальным губкам для мытья, как признает сам бизнесмен, был нелегким. Новое производство он запустил в 2011 году, и лишь три года спустя ему стало не стыдно за свой товар. Изначально его губки получались кривыми и косыми, были неудобными и слишком мягкими. Но самое главное – абразивный слой, который нужен для чистки кастрюль, никак не хотел приклеиваться к поролону. Бизнесмен смеется, что три года у него ушло на то, чтобы правильно подобрать клей, клеевой пистолет и тот самый угол наклона, благодаря которому абразивный слой намертво приклеивался к поролону. Все эти три года он сам практически не выходил из цеха – резал, клеил поролон, наспех перекусывал лапшой быстро приготавливая и снова клеил.

«Если посчитать в общем, то я семь лет пахал день и ночь, чтобы выйти в плюс. За станком я перестал сам стоять всего полтора года назад», – говорит предприниматель.

## Местный производитель не в почете

Изначально своим поролоновым губкам Махмуд Киреев дал название «Лилия». Но продавцы на уральских рынках категорично заявили, что местная «Лилия» не вызывает у них доверия, они привыкли торговать российским поролоном.

И снова на помощь пришел друг, который посоветовал производ-



Коллаж: Вадим Квятковский



Махмуд КИРЕЕВ, руководитель ТОО «Новый Запад»: «Если государство заинтересовано в том, чтобы производство в стране развивалось не кустарным способом, а шло в ногу со временем, оно должно разработать механизмы продвижения казахстанских товаров».

ственнику везти свой товар на алматинский оптовый рынок. Но и там продавцы порекомендовали ему сменить название торговой марки на что-то созвучное с турецким Acord. Полностью заимствовать чужое название и делать кальку на турецкий продукт Киреев не стал, но название выбрал созвучное – «Ассоль», зарегистрировал свою торговую марку. И постепенно торговля пошла.

Вслед за Алматы уральский предприниматель понемногу стал реализовывать свой товар в Атырау, Актобе, вышел на Нур-Султан. Сейчас его губки для мытья посуды продаются в Кыргызстане. Потихоньку бизнесмен осваивает московский рынок.

По его словам, сейчас в ассортименте предприятия появились губки для мытья автомобилей, мочалки для бани и душа, салфетки для мебели – всего несколько десятков видов товара. Мощность производства – 10 тыс. штук губок в смену. Ими, как заявляет бизнесмен, он мог бы завалить весь Казахстан. Но сейчас, по словам Киреева, предприятие не загружено и наполовину – товар негде продавать. На рынке предприятия занимает лишь 3–5% от общего объема продаж поролоновых губок. Все остальное привозное.

«Наш товар по качеству не уступает ни российскому, ни турецкому, а по цене даже втрое де-

шевле. Но мы не можем конкурировать с крупными зарубежными компаниями, у которых миллиардный рекламный бюджет. Они заполнили полки наших супермаркетов и заблокировали нам путь. Государство же в этом плане нас никак не защищает», – констатирует Махмуд Киреев.

Сейчас, как отмечает глава компании, всего два крупных уральских супермаркета – «Лидер» и «Байтерек» – реализуют продукцию под торговой маркой «Ассоль». С остальными у бизнесмена разговор не клеится – руководство ряда супермаркетов ссылается на то, что торговые ряды у них выкуплены на годы вперед.

## Готов менять и меняться

Предприниматель приобрел землю, чтобы построить полностью автоматизированный цех по производству изделий из поролона. На это нужны большие

деньги, а значит, большие торговые обороты.

«Много лет я работал без выходных, мои сотрудники тоже работали. Спустя семь лет у нас штат вырос с трех человек до двадцати. Сейчас не один, а уже девять станков. Мы производим в смену не 70 кв. м поролона, а 500–700. И теперь я хочу, чтобы у меня было современное, конвейерное производство и чтобы работники не работали вручную, а только управляли автоматикой», – говорит г-н Киреев.

Он уверен: если государство заинтересовано в том, чтобы производство в стране развивалось не кустарным способом, а шло в ногу со временем, оно должно разработать механизмы продвижения казахстанских товаров.

Бизнесмен делится, что в его дерзких планах – охватить своими товарами весь рынок Казахстана и начать отгружать свои поролоновые губки, к примеру, в ту же Турцию. По его словам, в работе он действует по основному принципу бизнеса: «Производство, которое не развивается, в итоге сворачивается».

Сейчас помимо основной работы Махмуд Киреев занимается бизнес-тренерством. Он прошел обучение основам бизнеса в Назарбаеве университете, а также в ряде российских вузов. Г-н Киреев отмечает, что полученные знания уже помогли ему самому эффективнее управлять своими финансами, разгружать в нужный момент свои склады с товаром с минимальными потерями.

«Сейчас я могу себе позволить не находиться в цехе целый день. Безбедную старость себе и своей семье я обеспечил. И теперь у меня есть желание делиться своим опытом с молодыми предпринимателями, которые, как я сам когда-то, начинают бизнес интуитивно, делают ошибки, которых можно было бы избежать. Преподование не приносит мне много денег, больше – моральное удовлетворение», – заключил Махмуд Киреев.

# Сколько стоит красота?

Бьюти-индустрия требует вложений

**Открыть собственный салон красоты, который приносит бы не только стабильную прибыль, но и удовольствие от работы, достаточно непросто. Нужен стартовый капитал и готовность тратить большие деньги на постоянное саморазвитие, считает предпринимательница Венера Кошанова.**

**Айша АЙЗАТ, Караганда**

## От домохозяйки до бизнесвумен

Венера Кошанова пришла в бизнес относительно недавно. Долгие годы была домохозяйкой. Начать свое дело решила в 2011 году, после переезда в Караганду из Жезказгана. Тогда ее дочь заявила, что хочет открыть свой салон. Чтобы помочь ей, Венера пошла на курсы по парикмахерскому мастерству. И в итоге настолько втянулась, что захотела стать не просто парикмахером, а чемпионкой мира. А дочь вскоре увлеклась другой деятельностью и уехала учиться в Алматы.

Изначально Венера проходила обучение в Караганде. Но уровень преподавания ее не устроил. Поэтому начинающий мастер поехала на курсы известного тренера Георгия Кота в Сочи. Там ей посоветовали проявить себя в различных международных конкурсах. Сегодня Венера является обладательницей многочисленных наград и сертификатов. Но больше всего гордится победой на чемпионате мира по парикмахерскому искусству во Франции.

«Такие чемпионаты обходятся недешево. В среднем за участие в каждом приходилось платить \$3–4 тыс. Сумма сбора иногда увеличивается. Это происходит потому, что дорожает аренда за зал для чемпионатов и увеличи-

ваются другие организаторские расходы. Но, поучаствовав в подобных соревнованиях хоть раз, конкурсант может трезво оценить свои силы и в случае победы устанавливать повышенные цены на свои услуги. Это ведь имидж», – поясняет Венера Кошанова.

Параллельно с обучением три года назад Венера открыла свой салон красоты. Она приобрела небольшое помещение для своей студии и затеяла ремонт.

«Работать в аренду невыгодно. Если арендовать, приходится постоянно переживать, соберешь плату или нет. А рынок ведь нестабилен. Поэтому я решила купить недвижимость. Она стоила всего 10 млн тенге, но находилась в ужасном состоянии. Я сделала там капитальный ремонт, и мы от-

крылись. Позже я взяла на работу помощницу», – добавила Венера.

Окупаться бизнес стал не сразу. Первые два года Венера работала на голом энтузиазме. По ее словам, деньги никогда не были ее главной целью, больше всего она хотела получать от работы удовольствие. В салоне она оказывает весь спектр парикмахерских услуг. Их стоимость чемпионка не завышает, основываясь на среднем прайсе по городу. К примеру, если укладка в одном салоне стоит 4 тыс. тенге, а в другом 6 тыс., она берет за нее 5 тыс.

## Проблемы отрасли

Сегодня Венера является членом Союза парикмахеров и косметологов Казахстана. Она вступила в союз, чтобы продвигать индустрию красоты и под-

талкивать молодых креативных специалистов к постоянному саморазвитию. Чтобы стать его членом, нужно много трудиться и доказать победами, что ты этого достоин. Кроме того, она профессионально обучает молодых мастеров и судит конкурсы по hair-стилистике международного класса. Это новый опыт, который пока не приносит дохода.

«Ежегодно в Сочи Георгий Кот организует большой конкурс, который в нашей среде считается очень престижным. Там я одновременно являюсь официальным судьей и тренером в секции «Мода на длинные волосы», – делится мастер.

Бизнесвумен признается, что не все ее коллеги по цеху относятся к своей профессии добросовестно. Поэтому бьюти-индустрия в Казахстане далеко не развита. Многие стилисты и мастера в салонах – либо самоучки, либо выпускники недорогих экспресс-курсов.

«Парикмахеры уделяют мало времени и денег обучению. В основном оно состоит из мастер-классов, которые длятся от одного до двух дней. Этого недостаточно. Конечно, это проще просто, отучиться день-два, получить сертификат и работать. Но ведь эти начинающие мастера сразу же хотят, чтобы им платили хорошо. А учиться не всегда желают. А я считаю, что обучаться нужно постоянно и желательно выезжать за пределы родного города. Чтобы была возможность сравнивать», – добавила мастер.

Несмотря на все награды и титулы, Венера продолжает учиться – этого требует специфика профессии. «Индустрия красоты каждые полгода меняет тенденции, моду (она есть не только в одежде), и нам нужно за ними успевать. Если мастер не успевает, то он, как правило, остается «за бортом». Обучение и участие в конкурсах очень дорогое. Поэ-



Фото из архива Венеры Кошановой

Венера КОШАНОВА, предприниматель

тому это могут позволить себе единицы. Государству нужно выявлять таланты, поддерживать их материально. Возможно, организовать какие-то гранты», – считает собеседница.

По мнению Венеры, выйти на более высокий уровень парикмахерам мешают существенные затраты на аренду помещений, а также дороговизна инструментов.

«Стоимость оборудования зависит от класса открываемого салона. В среднем парикмахерское кресло стоит от 55 тыс. тенге и выше. Есть мастера, которые покупают кресло б/у, тогда оно обходится дешевле, в среднем 30–45 тыс. тенге. Недешево стоят и инструменты. Есть специализированные магазины, где их продают. Ножницы для начинающих можно купить от 2,5 тыс. тенге. Чем выше уровень мастера и любовь к себе, тем дороже. Поэтому ножницы могут стоить и \$3 тыс. Расчесок для волос существует огромное количество. Все они разные. Расчески для причесок, которые я использую, стоят от 5 тыс. тенге до 16,5 тыс. тенге. Плойка профессиональная в среднем стоит от 20 тыс. тенге», – приводит цифры владелица салона.

## Сложно в цене

Согласно данным сайта ranking.kz, по итогам марта 2019 года в

Казахстане стрижки обходились женщинам в среднем в 1777 тенге. Это на 2,4% дороже, чем год назад. Мужчинам – в 1182 тенге. В этом году цены почти на 3% выше, чем в прошлом. Еще более чем на 1% сумма повысилась в феврале этого года.

При этом дороже всего услуги мастеров бьюти-индустрии обходятся алматинцам: 4385 тенге за женскую стрижку и 2760 тенге за мужскую. На втором месте Нур-Султан. Там стрижки для дам в среднем стоят около 3 тыс. тенге, а для мужчин – почти 2 тыс. тенге. И замыкает тройку лидеров Актау. Жители этого города платят за женскую стрижку 2500 тенге, а за мужскую – 1500 тыс. тенге. Караганда занимает позицию в середине списка. Представительница слабого пола здесь выкладывают за стрижку в среднем 1688 тенге, сильного – 1509. Самые низкие расценки в Туркестане. Там женские модельные стрижки стоят чуть больше 1 тыс. тенге, а для сильного пола – около 700 тенге.

Стоит отметить, что бьюти-услуги всегда пользуются спросом, несмотря на скачки доллара и другие изменения в экономике. За прошлый год, к примеру, парикмахерские и салоны красоты заработали 28,4 млрд тенге.

## Цены на парикмахерские услуги, март 2019 (тенге)

	Стрижка модельная женская			Стрижка мужская		
	2019/03	2019/02	2018/03	2019/03	2019/02	2018/03
<b>Казахстан</b>	1777	1777	1735	1182	1169	1150
<b>Алматы</b>	4385	4385	4086	2760	2760	2612
<b>Нур-Султан</b>	3910	3910	3717	1951	1951	1914
<b>Актау</b>	2507	2507	2316	1337	1337	1195
<b>Кызылорда</b>	2196	2196	2114	999	999	96
<b>Кокшетау</b>	2048	2048	1963	1486	1489	1322
<b>Актобе</b>	1833	1833	1762	946	946	946
<b>Костанай</b>	1720	1720	1686	1149	1149	1127
<b>Петропавловск</b>	1697	1696	1686	1135	1083	1059
<b>Караганда</b>	1688	1688	1627	1509	1509	1356
<b>Усть-Каменогорск</b>	1639	1592	1486	1209	1191	1111
<b>Уральск</b>	1620	1620	1620	951	951	944
<b>Атырау</b>	1536	1536	1460	1158	1158	1077
<b>Павлодар</b>	1534	1534	1534	1074	1074	1050
<b>Тараз</b>	1460	1460	1380	1048	1048	990
<b>Талдыкорган</b>	1459	1459	1310	1071	1071	1023
<b>Шымкент</b>	1314	1314	1301	970	970	958
<b>Семей</b>	1018	1018	880	973	973	786
<b>Туркестан</b>	1002	1002	-	669	585	-

Расчеты ranking.kz на основе данных КС МНЭ РК

# Казахстанские угольщики просят поддержки правительства

Казахстан входит в первую десятку стран по запасам угля. Согласно официальным данным, этот показатель составляет 33,9 млрд тонн. При этом угольная отрасль нуждается в поддержке правительства. О проблемах казахстанских шахтеров «Курсиву» рассказал председатель ОО «Отраслевой профессиональный союз работников угольной промышленности» Михаил Никифоров.

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Согласно официальной статистике, угольная отрасль обеспечивает выработку порядка 70% электроэнергии, 100%-ную загрузку коксохимического производства, полностью удовлетворяет потребности в топливе коммунально-бытового сектора и населения. Только в прошлом году компании этого сектора добыли 113,7 млн тонн угля (без учета концентрата), что на 5,4% больше по сравнению с 2017 годом.

Доля угля в энергобалансе планеты снижается, однако энергии в мире требуется все больше, поэтому в будущем общий объем потребления угля, как минимум, останется на сегодняшнем уровне, а в абсолютном выражении, возможно, увеличится, считают аналитики.

«Вот почему, к примеру, в России президент поручил правительству принять кардинальные шаги по улучшению состояния отрасли. Так, в соседней стране синхронизируют планы развития международных пунктов пропуска, а также автомобильных и



Фото: Vyacheslav Svetlichnyy

железнодорожных подъездов к ним с планами экспорта угля», – рассказал подробности председатель ОО «Отраслевой профессиональный союз работников угольной промышленности» Михаил Никифоров.

Казахстанский товар последнее десятилетие экспортируется в страны ЕС, но в Северо-Западной Европе с начала года стоимость угля упала на 33%, поэтому поиск новых рынков сбыта и диверсификация маршрутов поставок становятся одной из задач отрасли. «Новыми направлениями могли бы стать страны Юго-Восточной Азии и Индийского субконтинента, Япония, Южная Корея», – говорит

заместитель исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Максим Кононов.

Поэтому ассоциация обратилась к правительству с просьбой помочь проработать с китайской стороной возможности экспорта казахстанского угля на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

«Необходимо решить вопросы по тарифам, технические и технологические вопросы для организации перевозок угля из Казахстана через порт Ляньюган. Также ощутимое влияние на отрасль оказывают железнодорожные тарифы, поскольку

для нас железные дороги – это практически безальтернативный вид транспорта. Однако в 2019 году в стране увеличились тарифы на пользование магистральными железнодорожными сетями и услугами железной дороги», – сообщил заместитель исполнительного директора АГМП.

В связи с этим ассоциация выступает за пересмотр тарифной политики КТЖ, чтобы избежать дальнейшего повышения тарифов. Другой путь снижения затрат на транспортировку и сдерживания цен для конечных потребителей на внутреннем рынке страны – развитие частных железнодорожных пере-

возчиков. Кстати, с 1 ноября прошлого года такие начали работать.

«За короткий срок они уже успели продемонстрировать большую эффективность, достигнув снижения затрат на перевозки до 10% по сравнению с тарифами КТЖ», – привел статистику Максим Кононов.

Большие перспективы развития отрасли связаны с глубокой переработкой угля и развитием углехимии (производством жидкого топлива, коксового газа, каменноугольной смолы и других продуктов).

«В общей сложности путем переработки угля можно получить более 400 различных продуктов, стоимость которых в 20–25 раз выше стоимости самого угля, а побочные продукты, получаемые на коксохимических заводах, превосходят по стоимости сам кокс. Между тем в 2018 году в Казахстане из угля было произведено 2796 тыс. тонн кокса и полукокса, что составляет лишь 0,2% от общего объема добычи угля», – рассказал подробности заместитель исполнительного директора АГМП.

По его словам, отрасль до сих пор не включена в перечень приоритетных видов деятельности для реализации инвестиционных проектов, утвержденный правительством страны. К примеру, в соседней РФ разработана специальная программа развития угольной отрасли до 2030 года. В ней прописаны такие инструменты, как стимулирование создания необходимой для развития рынков российского угля транспортной и портовой инфраструктуры, стимулирование потребления высококачественных энергетических углей в электро- и теплоэнергетике.



Михаил НИКИФОРОВ, председатель ОО «Отраслевой профессиональный союз работников угольной промышленности»

«Проводя параллель, следует отметить, что и для отечественной угольной отрасли необходима разработка долгосрочной программы развития угольной промышленности до 2040 года», – рассказали в пресс-службе АГМП.

Ассоциация также инициировала внесение ряда дополнений и изменений в проект «Дорожной карты по развитию угольной отрасли РК на 2019–2021 годы». К примеру, в числе первоочередных мер предложено включить пункт об определении прогноза потребления угля энергопроизводящими предприятиями и коммунально-бытовым сектором, что позволит более точно планировать горные работы, обновлять основное горнотехническое оборудование на долгосрочные периоды.

Вместе с тем ассоциация разрабатывает профессиональные стандарты в угольной промышленности. В рамках проведенного анализа горно-металлургической отрасли республики определены востребованные виды деятельности, по которым разрабатываются профессиональные стандарты.

## Серийностью по кризисам

Петропавловский завод пытается снизить зависимость от госзаказа

Машиностроители СКО освоили производство вагонов-термосов. На Петропавловском заводе тяжелого машиностроения надеются, что новая продукция будет пользоваться спросом и обеспечит регулярные заказы. Пока предприятие во многом зависит от закупок отечественных госкомпаний.

**Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск**

**Успели занять нишу**

Большинство железнодорожных вагонов-термосов, способных в течение длительного времени удерживать нужную для сохранения продукции температуру, было выпущено еще в ГДР в конце 80-х годов прошлого века. Они используются и по сей день. Парк, несмотря на модернизацию, постепенно изнашивается, и рынок нуждается в новых изотермических вагонах. Так считают на Петропавловском заводе тяжелого машиностроения (АО «ПЗТМ»). Поскольку конкуренция на евразийском пространстве в этом направлении нет, вместе с партнерами – местной машиностроительной корпорацией Cool infinity – решили занять свободную нишу. Рассчитывают, что продукция привлечет внимание не только в России, но и в Китае и Европе.

«Подобные вагоны уже нигде не выпускают. Они нужны для транспортировки скоропортящихся продуктов – мяса, фруктов, овощей. Задается температура, и вагон ее сохраняет в течение недели. Как правило, этого времени достаточно для того, чтобы доставить продукты из одной точки в другую», – объяснил «Курсиву» начальник технологического отдела «ПЗТМ» Виталий Павлухин.

Сейчас у завода уже есть первый заказ на пять таких вагонов. Два готовых отправили к заказ-

чику в Россию. Пока планируется производить до 50 единиц данной продукции в месяц, однако территория и производственные мощности позволяют увеличить объемы до 100–120 единиц. Во сколько обходится производство изотермических вагонов и по какой цене североказахстанский машиностроительный гигант их реализует, на предприятии раскрывать не стали.

**Зиму бы пережить**

Завод входит в структуру АО «НК «Казахстан инжиниринг», единственным акционером которого является Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». Помимо АО «ПЗТМ» там числятся, согласно официальному ресурсу «Казахстан инжиниринг», еще 23 организации – 13 дочерних, одна внучатая, три совместно контролируемых и шесть зависимых. Из петропавловских предприятий в состав холдинга также входят АО «Завод имени Кирова» и АО «Мунаймаш».

На ПЗТМ в рамках заказов от отечественных госкомпаний производят оборудование для обслуживания нефтяных скважин, железнодорожную технику, изделия для оборонной промышленности и т. д. По данным итогов социально-экономического развития СКО, в 2018 году завод выпустил продукции на 3,4 млн тенге, что на 44% меньше объемов, достигнутых в 2017 году. Причина – сократилось число заказов на нефтяное оборудование.

В связи с запуском собственной новой разработки в компании надеются прийти к постоянной загрузке. «Мы системно первую часть года не загружены. Ожидаем завершения процедур по закупкам группы «Самрук-Казына», поскольку там происходит формирование бюджета, проводятся тендеры. Это все занимает время. Сейчас в рамках реализации проекта по производству изотермического вагона предприятия будет загружено, в том числе и



Фото: Павел Притолюк

зимой», – рассказал генеральный директор АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроения» Вадим Шакшакбаев.

По его словам, на зимнее время года приходится основные убытки завода – предприятие фактически стоит. А именно в этот период заметно вырастают объемы финансовых затрат на оплату коммунальных услуг.

«Это непростые месяцы для любого машиностроительного предприятия. Температура за окном до минус 30 градусов с ветром предполагает серьезные расходы по теплоснабжению и электроснабжению. Надеюсь, что новое направление поможет сбалансировать экономику», – прокомментировал генеральный директор завода.

В начале текущего года АО «ПЗТМ» было в списке отстающих в регионе по объемам производства. Объем изготовления машин для обслуживания нефтегазовых скважин в I квартале упал более чем в 15 раз, по данным областного акимата. Но ПЗТМ, заверяет его руководитель, из кризиса выбрался.

«Объем заказов в денежном эквиваленте у нас на сегодня на 30% больше, чем в прошлом году. Это только уже имеющиеся заказы, без учета вагонов-термосов», – рассказал Вадим Шакшакбаев.

**Нужны ли рынку «термосы»?**

Впрочем, изотермические вагоны пытались собирать и в 2010 году на украинском заводе «Азов-

маш». Однако, как отмечают в специализированном железнодорожном издании «Гудок» (gudok.ru), производство застыло. Главной причиной этого стала потеря железнодорожниками СНГ и стран Прибалтики рынка перевозок скоропортящихся грузов. Нишу заняла транспортировка грузовыми авто. Дошло до простоя имеющегося парка старых вагонов немецкого производства. На сайте издания приводится примерная стоимость вагона-термоса на то время. Она составляла около \$125 тыс. по старому курсу. Желание приобрести подвижные составы-термосы у «Азовмаша» перевозчики Украины и РФ тогда не выразили. После у предприятия начались тяжелые времена, заставившие

приостановить деятельность. По данным 2019 года, опубликованном на сайте dsnews.ua, завод был признан банкротом, его имущество арестовано за долги.

В АО «ПЗТМ» тем не менее уверены, что до сих пор не решены вопросы качественной транспортировки скоропортящихся грузов, например, из Узбекистана в Россию. Потому и рассчитывают, что все планы будут реализованы, и проект действительно станет востребованным. Проблем со сборкой, говорит руководитель предприятия, также не должно возникнуть. Для большей части производственного процесса хватает собственных мощностей завода, а российские партнеры полностью поставят все необходимое оборудование.

# Экспорт без добавленной стоимости

Почти 80% экспортируемой сельхозпродукции ВКО – сырье

Продукция агропромышленного комплекса Восточного Казахстана экспортируется более чем в 20 стран мира. Но за границу отправляют в основном сырье. Что тормозит рост экспорта товаров переработки, выяснял «Курсив».

Оксана СОСНОВСКАЯ, Алтай

## Рапсовый транзит в Данию

По данным управления сельского хозяйства ВКО, за первое полугодие сумма экспорта товаров агропромышленного комплекса составила \$156,3 млн. Это на 2% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Но 2018 год был рекордным для отрасли: от продажи 1,5 млн тонн сельхозпродукции за рубеж в Восточном Казахстане выручили \$300,7 млн, что на 54% больше, чем в позапрошлом году.

По сумме экспорта в 2018 году Восточный Казахстан занял в стране пятое место. Всего РК, по информации Министерства сельского хозяйства, экспортировала 13,3 млн тонн продукции на \$3 млрд. Это на 26% больше итогов 2017 года.

«Произведенная в Восточном Казахстане сельхозпродукция экспортируется более чем в 20 стран мира. Основными импортерами являются Китай, Иран, Узбекистан, Кыргызстан и Россия», – поясняет «Курсиву» заместитель руководителя управления сельского хозяйства ВКО Владимир Гайламазян.

География экспорта расширяется. В этом году впервые рапс был отправлен в Австрию и Данию. 445 предприятий из ВКО прода-

ют за границу пшеницу, ячмень, гречиху, семена льна, подсолнечника, рапса, муку, подсолнечное и соевое масла, консервы, колбасы, мясо птицы, мед. В прошлом году в список вошла молочная сыворотка, в 2019-м – сливочное масло, сыр и творог.

Основной объем экспорта обеспечивают растениеводы. В 2018 году было продано 928,1 тыс. тонн пшеницы на \$155,7 млн и более 115 тыс. тонн подсолнечника почти на \$32,3 млн.

## Удар по мукомолам

Только 22% от всего объема экспорта (в денежном выражении) приходится на переработанную продукцию. В целом по стране этот показатель выше – 37%. Лидерами в этом плане, по данным профильного министерства, являются Костанайская и Туркестанская области, Алматы.

Именно рост экспорта продукции переработки – одна из стратегических задач. На уровне правительства озвучена цель: увеличить его объем к 2022 году в 2,5 раза. В ВКО по результатам первого полугодия 2019 года процент несельскохозяйственного экспорта остался на уровне прошлого года. Но показатели по пшенице наводят на размышления: за шесть месяцев за границу было продано 293,7 тыс. тонн зерна и всего 11 тыс. тонн муки.

«Безусловно, нам выгоднее продавать продукцию с добавленной стоимостью, но страны-импортеры, в свою очередь, стремятся купить сырье, а на ввозимые переработанные товары, защищая своих переработчиков, вводят таможенные пошлины, и наша продукция перестает быть конкурентоспособной за рубежом», – рассказывает «Курсиву» руководитель отдела развития

## ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ



АПК Палаты предпринимателей ВКО Аскар Жакупбаев.

Именно такие меры, как поясняют в палате, были приняты властями Узбекистана, что позволило им поддержать своих переработчиков и ударить по рукам наших, которые вспоминают, что всего десять лет назад Казахстан был мировым лидером по экспорту муки.

«Мы можем ежемесячно перерабатывать 2 тыс. тонн зерна, но наше производство загружено только на 30–50%. У некоторых переработчиков положение еще хуже», – отмечает директор ТОО «Илмаз-премиум» Сулейман Магоматов.

По словам предпринимателя, меры поддержки переработчиков

должны быть приняты на уровне правительства. В частности, по его мнению, выходом могла бы стать отмена возврата НДС при экспорте сырья, как это практикуется в Китае.

## Переработка без оборотки

Руководитель ТОО «Восток-АгроХолдинг», в состав которого входит около 10 сельхозпредприятий, депутат областного маслихата Ержан Нурбаев не видит выхода в ущемлении прав экспортеров сырья. Но с необходимостью более действенной господдержки для отечественных переработчиков соглашается. В этом году предприниматель запустил

в ВКО завод по производству подсолнечного масла первого передела, который обошелся компании в 1 млрд тенге.

«Мы столкнулись с проблемой дефицита оборотных средств. Их дают в кредит, но не в том объеме, который необходим», – делится опытом г-н Нурбаев.

Аскар Жакупбаев тоже считает, что существующую систему кредитования оборотного капитала необходимо менять: снизить процентную ставку до 5–6% и выдавать деньги не на календарный год, а на маркетинговый.

В Министерстве сельского хозяйства РК барьером для развития экспорта товаров переработки называют слабые мощности отечественного производства и

считают, что кардинально обстановку можно изменить только за счет привлечения транснациональных компаний и крупных переработчиков.

В рамках последней отчетной встречи министра с населением прозвучало, что в стране реализуют 24 крупных инвестиционных проекта в сфере АПК общей стоимостью более \$1 млрд. В ВКО, как рассказывают в местном управлении сельского хозяйства, есть планы по строительству мясоперерабатывающего комплекса в Аягозском районе (9,5 млрд тенге) и маслоэкстракционного завода в Семее (6,9 млрд тенге).

В областном филиале НПП добавляют, что развитие экспорта сдерживают и системные проблемы. В частности, есть вопросы по процедуре возмещения части затрат, понесенных экспортерами.

«Заявления приходится долго ждать. Кроме того, некоторые требуемые бумаги вызывают недоумение. Непонятно, зачем нужны копия документа, подтверждающего наличие в собственности транспорта, который использовали для доставки товара, или справка о переподготовке и повышении квалификации сотрудников фирмы», – рассказывает руководитель отдела развития АПК Палаты предпринимателей ВКО.

Требуют внимания правительства, как отмечает Аскар Жакупбаев, сложности, связанные с возвратом НДС при продаже товаров за границу. Налоговые органы отрицают право экспортера вернуть суммы налога, уплаченные и накопленные до экспорта, во время непосредственного производства продукции. Кроме того, пока сама процедура возврата НДС затянута.

Инфографика: Ольга Слюбицкая

# Свое – не значит выгодно?

Мангистауская область в силу климатических условий, дефицита и дороговизны питьевой воды не может похвастаться бурным развитием сферы растениеводства. Из-за нехватки кормовой базы в регионе делают ставку на животноводство. Но находятся предприниматели, которые занимаются переработкой овощей.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Предпринимательница из села Курьк Мангистауской области Гульжамал Бекбауова – единственная в регионе, кто занимается консервированием овощей. Цех открыла шесть лет назад, начинала с 200 банок в сутки. За эти годы изменился и расширился ассортимент, а также увеличилась производительность. Сейчас здесь закатывают огурцы, помидоры, баклажаны, аджику, ассорти и лечо – всего 6–7 тыс. банок в месяц. Цех был открыт по одной из госпрограмм и обошелся почти в 8 млн тенге. С кредитом бизнесвумен уже давно расплатилась, а в прошлом году взяла еще один – на расширение производства. На каркасном мини-заводе, который планируют достроить уже этой осенью, будет выпускаться 1 тыс. банок овощных консервов в сутки. Используют здесь исключительно местные овощи.

«Когда только начинала, подхозных хозяйств было мало в нашем районе – всего около пятнадцати. И им было выгоднее самим торговать овощами на рынке, чем сдавать продукцию мне. А теперь таких хозяйств около сорока, и они не могут продать на местных рынках всю свою продукцию, много портится. Поэтому они сдают свои овощи в наш цех. Да, подешевле, но зато в больших объемах. И мне выгодно, и им», – говорит Гульжамал Бекбауова.

В месяц только огурцов и помидоров здесь перерабатывают около четырех тонн. Привозить их из других областей, даже если цена на них будет ниже суше-

ствующей, невыгодно, считает предпринимательница.

«На транспортировку мы затратим гораздо больше. Я не считаю, что консервировать местные овощи и фрукты – невыгодно. Просто я первая стала заниматься этим, и конкурентов в области у меня пока нет», – рассказывает предпринимательница.

Запасов продукции, как она уверяет, после нового года на складе уже не остается. Все продано на рынках и ярмарках. В планах – открыть постоянные лавки в Актау и Жанаозене. В среднем двухлитровая банка консервированных огурцов и помидоров из села Курьк стоит 400–500 тенге. Себестоимость ее в два раза ниже.

«На привозные консервированные овощи цена почти такая же, но неизвестно, как долго и где они хранились. Цена на



Фото: Kreminka

нашу продукцию – экономически оправдана. Того дохода, который мы получаем, хватает на зарплату сотрудникам, и на коммунальные расходы, и на вложения в бизнес», – рассказывает Гульжамал Бекбауова.

## Местное – не значит лучшее

А молодые предприниматели Кадырбек Кобланов и Чингис Калелов, которые всего месяц назад открыли в Актау пока невиданный и единственный в реги-



Фото предоставлено Индирой Дусенбаевой

оне предприятие по нарезке и вакуумной упаковке овощей, уверены, что на местной продукции работать никогда не будут. Бизнесмены предпочитают корнеплоды из Беларуси и России.

«Мы заказываем вагонами. Даже с учетом транспортных расходов получается дешевле. Более того, по вкусу и качеству местные овощи, выращенные на песках Мангистау, сильно уступают тому же картофелю, который был выращен на черноземе», – считает Чингис Калелов.

За первый месяц работы нового цеха уже было переработано и упаковано 25 тонн овощей, продукция разлетелась быстро. Сейчас ассортимент предприятия насчитывает 14 наименований. Это четыре сорта картофеля, морковь, капуста, свекла, лук и чеснок, а также готовые наборы для борща.

«Наши покупатели – это рестораны, кафе быстрого питания, мы заключили договоры и с крупными торговыми центрами. Здесь клиенты – в основном те, кто хочет сэкономить время на приготовлении еды», – объясняет предприниматель.

Одна вакуумная упаковка овощей весит в среднем 500 гр, а ее конечная цена 220–260 тенге. При этом себестоимость готовой продукции ниже цены реализации почти в два раза. К примеру, сейчас в Актау цена за 1 кг картофеля на рынке достигает 190–220 тенге.

«Многие считают, что это невыгодно, ведь дешевле по логике купить обычный картофель. Но, когда вы принесете этот килограмм домой, вы несколько подпорченных картофелин выбросите, почистите его, в итоге вес составит около 650 гр. А тут у потребителя уже почищенный,

отборный картофель, который нужно просто приготовить, не тратя времени на чистку и резку», – говорит Чингис Калелов.

Чистка и рубка овощей производится по немецкой технологии, при этом ручной труд здесь исключен. Все оборудование бизнесмены приобрели на собственные средства. Обошлось оно в 3 млн тенге.

«Пока дохода мы не увидели, так как работаем всего месяц, но бизнес этот очень прибыльный. Тем более конкурентов у нас нет», – утверждает бизнесмен. Уже осенью предприниматели планируют покорять рынки Алматы – здесь также будет открыт цех.

## Сыры на дорогом масле

Третий год жительница Актау Индира Дусенбаева занимается сыроварением. Сыры изготавливает дома, но на днях выиграла грант и уже в сентябре будет работать в собственном цехе на новом оборудовании. Сейчас объемы небольшие – всего 50–80 кг в месяц, а в новом цехе планируется выпускать до 200 кг сыров. К слову, эта сыроварня станет первой в области.

«Сейчас я делаю 15 видов сыров – это и твердые, и мягкие сорта,

остатков у меня никогда не бывает, продаю их через социальные сети, также сдаю в магазин фермерских продуктов, заказывают постоянно и несколько ресторанов», – говорит Индира Дусенбаева. В месяц она перерабатывает почти 400 л молока. Его покупает в одном из фермерских хозяйств области. За литр молока отдает летом 300, а зимой 400 тенге.

«Молоко дороже по сравнению с другими регионами. Когда я была на выставке в Нур-Султане, то общалась с теми, кто также занимается сыроварением, так они покупают молоко по 50–100 тенге, и естественно, у них сыры в два раза дешевле, чем мои», – отмечает бизнесвумен.

Предпринимательница установила цену за 1 кг сыра – 5 тыс. тенге. Его изготовление стоит, в среднем, 2,5–3 тыс. тенге.

«Себестоимость у сыров разная. Например, моцарелла и чечел много теряют в весе, а брынза, наоборот. Но я не могу работать себе в убыток, тем более на таком дорогом молоке. Что-либо конкретно сказать о прибыли можно будет после того, как я начну работать в цехе и делать большие объемы», – добавляет Индира Дусенбаева. В планах у бизнесвумен – расширить ассортимент, например, изготавливать сыры с плесенью, а также твердый сыр из верблюжьего молока.

## Нужна конкуренция

Заместитель руководителя областного управления предпринимательства и торговли Мухамеджан Кобеген считает, что у таких небольших предприятий, которые занимаются обработкой продукции из фермерских и подсобных хозяйств, есть будущее.

«Растениеводство в силу разных причин у нас отстает. Поэтому, если фермеров, которые будут выращивать овощи, тепличных хозяйств, станет больше, то увеличится конкуренция, снизятся цены. Тогда появятся и предприниматели, готовые освоить нишу по переработке этой продукции. Пока, к сожалению, таких – единицы на всю область», – сказал в интервью «Курсиву» Мухамеджан Кобеген.



# Страхование перестраховщиков

## Почему половина туроператоров страны работают незаконно?

**В семи регионах Казахстана ни одна из компаний-операторов не является участником корпоративного фонда «Туристік Қамқор», созданного государством для защиты туристов за рубежом.**

**Ирина ОСИПОВА, Усть-Каменогорск**

### Пока не все

По словам директора корпоративного фонда «Туристік Қамқор» **Асылхана Есилова**, региональные туроператоры не спешат вливаться в систему гарантирования прав туристов. За 2,5 года существования фонда лишь около 50% компаний стали участниками «Қамқор», оплачивают взносы за каждый реализованный турпакет.

Остальная половина представителей этого бизнеса не выдают

туристу туркод, позволяющий в случае ЧП вернуть казахстанца на родину.

Всего к числу участников системы гарантирования относят 51 туроператора. Из них большая часть – 58% – это компании Алматы, 27% – фирмы из Нур-Султана. Регионы представлены только городами Шымкент, Караганда, Костанай, Атырау, Актау.

«Например, с января по сентябрь прошлого года Анталию посетили 215 тыс. казахстанцев. Из них всего 141 тыс. человек имели полученные от операторов туркоды – своеобразную защиту на случай, если турфирма обанкротится и туриста нужно будет вывезти из-за границы», – говорит Асылхан Есиров.

Причин, по которым туроператоры не хотят становиться частью системы – несколько. Самая главная – финансовая. Чтобы стать членом фонда «Қамқор», туроператор должен предоставить банковскую гарантию в размере 5

тыс. МРП (12,6 млн тенге). То есть деньги, которые он положит на специальный счет в банке, будут заморожены на много лет. При этом бизнесмен не может их инвестировать, использовать какие-либо финансовые инструменты для защиты от инфляции, девальвационных процессов. Эти деньги лежат на счету на тот случай, если у турфирмы произойдет финансовый кризис и отправленные за рубеж казахстанские туристы останутся без авиабилетов. Тогда «Қамқор» изымет эти средства и оплатит перелет путешественников в Казахстан.

«Дело в том, что очень большой взнос. 12 млн тенге – это неподъемная сумма для многих операторов из небольших городов Казахстана. Нам нечего даже в залог поставить, чтобы обеспечить эту банковскую гарантию. При этом наша доходность не такая, чтобы идти в банк брать кредит», – отмечает руководитель турагентства «Премьер-Тур Оскемен» **Валерия Топольняк**.

Поэтому многие региональные туроператоры, по сути, работают как турагенты, заказывая турпакеты через крупных столичных операторов. За каждый проданный турпродукт они оплачивают в фонд 0,5 МРП (1200 тенге). Для туриста, законно выезжающего по туркоду, это значит только одно – ему придется работать с посредником.

Другая важная причина – относительно небольшой оборот у региональных операторов, не позволяющий «отбить» гарантию. Не каждая компания из областного центра имеет столько же клиентов, сколько имеют компании в Алматы или Нур-Султане. По словам Асылхана Есилова, столичным туроператорам «заморозить» 12 млн тенге не так проблематично. Общая сумма платы за туркоды в некоторых крупных компаниях страны уже превысила размер банковской гарантии и составила более 38 млн тенге.



Фото: polymanu

### Как быть

Глава ТОО «Алтайские экспедиции» **Татьяна Юрченко** считает, что если бы порог гарантии был снижен, многие региональные туроператоры зарегистрировались бы в системе как положено.

«Мы не отказываемся платить сборы за своих туристов в «Туристік Қамқор», но все должно быть разумно. Мы хотим работать в рамках закона, однако размер гарантии просто нереально высок», – высказывает свое мнение **Татьяна Юрченко**.

По данным директора корпоративного фонда, такое предложение уже неоднократно звучало из уст операторов в разных регионах. Предлагалось сделать дифференциацию и определить меньший порог «вхождения» именно для региональных операторов – 500 МРП (1,2 млн тенге). «Қамқор» со своей стороны инициировал внесение поправок в действующий закон «О турист-

ской деятельности». Предложено для столичных туроператоров оставить 100% существующего размера гарантии, а для областных центров – 75%, то есть 9,4 млн тенге. В настоящее время проект закона с поправками находится на рассмотрении депутатов сената парламента.

### Агенты под прикрытием?

Специалисты корпоративного фонда отмечают, что и большинство турагентств Казахстана также работают незаконно. У них либо нет лицензии, либо они не состоят в госреестре. И это тоже риски, которые ложатся на плечи туристов. Ведь далеко не каждый казахстанец, решивший купить путевку на зарубежный курорт, проверяет информацию о репутации турфирмы. Как следствие – многочисленные случаи мошенничества со стороны турагентов. Например, в прошлом году более 200 казах-

станцев стали жертвами обмана лжеагентов.

Асылхан Есиров утверждает, что корпоративный фонд не имеет контрольных функций и не может проверять ту или иную компанию на предмет наличия лицензии или законности их действий. Это должны делать сотрудники Комитета индустрии туризма или департамента госдоходов.

«А зачем нужна лицензия, если турагентства никто не проверяет, не спрашивает о ней? На моей памяти к нам ни разу не приезжали из комитета и не проводили проверок. И, что важнее всего, наличие турагентской лицензии не гарантирует, что турист проведет свой отпуск за границей без эксцессов», – отмечает исполнительный директор Туристской ассоциации **ВКО Серик Жунусов**.

Представители турбизнеса предлагают вообще отменить лицензирование и ввести другие инструменты контроля агентств.

### География участников фонда «Туристік Қамқор»



# Пожилые работники разгоняют мировую экономику

THE WALL STREET JOURNAL

**В развитых странах все больше людей пенсионного возраста продолжают работать.**

**Sarah CHANEY, THE WALL STREET JOURNAL**

Медленно растущая мировая экономика получила импульс отсюда, откуда никто не ожидал. По мере того, как все больше людей в развитых странах по возрасту приближаются к 60-летнему рубежу или уже преодолели его, растет доля тех, кто предпочитает продолжать работать, а не выходить на пенсию.

Доля экономически активного населения в возрасте от 55 до 64 лет в странах с развитой экономикой начала расти на рубеже веков, хотя в течение десятилетий до этого наоборот снижалась. Приблизительно в 2010 году начала расти и доля работающих в возрасте 65 лет и старше, достигнув в прошлом году 15,3%, что больше полувека назад в развитых странах было максимальным значением.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), начиная с 2001 года рост доли работающих в возрасте старше 55 лет в Италии, Японии, США, Великобритании, Германии и Франции обеспечил приток в экономику 18,8 млн работников, или 5,5%-ный прирост экономически активного населения в целом.

Увеличение доли «седовласых» работников вызвано пенсионными изменениями, улучшением здоровья людей и повышением уровня образования, что имеет свои положительные последствия. Во-первых, большее число

работников на рынке может способствовать расширению бизнеса компаний, поскольку сейчас безработица находится на минимальном уровне. Во-вторых, это сглаживает тенденцию старения населения и понижает финансовое давление на государство.

«Нужно больше людей, необходимо, чтобы трудовые ресурсы которого выплачивались пособия по безработице для пожилых работников. В результате доля работающих в возрасте от 55 до 64 лет с 43,1% в 2003 году возросла до 73,6% в 2018 году.

Свою роль в этом процессе сыграло и увеличение продолжительности жизни людей. Некоторые пожилые, возможно, решили продолжать работать по причине недостаточных пенсионных сбережений, что особенно проявилось после финансового кризиса, который обесценил акции и жилую недвижимость.

Хотя старение населения способствует замедлению экономическому росту во всем мире, без роста доли работающих этот процесс будет только усугубляться. По данным **Марка Киза**, экономиста по вопросам занятости при ОЭСР, если бы в 2018 году доля работающих немцев в возрасте от 55 до 79 лет соответствовала аналогичной доле 1991 года, абсолютенность трудоспособного населения Германии за этот период сократилась бы на 2,4%, или почти на 1 млн человек. В реальности же доля работающих возросла на 9,6%, или на 3,8 млн человек. Без роста доли работающих пожилых людей трудовые ресурсы Италии также были бы значительно меньше.

Этот тренд оказывает влияние и на государственные финансы.



В Японии и других странах работающие люди предпочитают сохранять этот статус дольше.

срочно. К началу 2000-х годов в стране также был сокращен максимальный срок, в течение которого выплачивались пособия по безработице для пожилых работников. В результате доля работающих в возрасте от 55 до 64 лет с 43,1% в 2003 году возросла до 73,6% в 2018 году.

Свою роль в этом процессе сыграло и увеличение продолжительности жизни людей. Некоторые пожилые, возможно, решили продолжать работать по причине недостаточных пенсионных сбережений, что особенно проявилось после финансового кризиса, который обесценил акции и жилую недвижимость.

Хотя старение населения способствует замедлению экономическому росту во всем мире, без роста доли работающих этот процесс будет только усугубляться.

Поскольку все больше людей из числа тех, кто достиг пенсионного возраста, продолжают работать, они также продолжают платить налоги. Кроме того, многие из них не получают пособий, что снижает финансовое давление на государственную пенсионную систему. В частности, резерв государственной пенсионной системы Германии, то есть количество средств, предназначенных для выплаты пенсий, с примерно 2 млрд евро в 2005 году вырос до почти 38 млрд евро в 2018 году (\$43 млрд).

Однако в перспективе на ближайшие десятилетия роста доли работающего населения будет недостаточно для того, чтобы компенсировать старение на-

селения, особенно в таких странах, как Япония и Германия, где этот процесс протекает быстрее всего.

Более того, по словам **Акселя Берш-Зупана**, экономиста Мюнхенского центра экономики старения, европейские популистские движения намерены помешать реализации политики, направленной на то, чтобы стимулировать пожилых людей продолжать работать. «В ряде европейских стран можно увидеть то, что я называю пенсионным откатом. К примеру, на выборах прошлым летом в Италии победила коалиция оппозиционных партий, в том числе пообещав повысить пенсионные выплаты. В Дании на выборах 5 июня победили социал-демократы, выступившие, среди прочего, с обещанием обеспечить возможность досрочного выхода на пенсию и отменить некоторые недавние изменения в пенсионном законодательстве.

В качестве противоположного примера Киз указывает на Японию, которая продолжает игнорировать экономические трудности, несмотря на быстрое старение населения. В 2018 году 77% японцев в возрасте от 55 до 64 лет по-прежнему работали. Для сравнения: в 2011 году таких было только 68,2%.

«Если другие страны пойдут по пути Японии, то в этом случае все еще есть возможность для значительного повышения уровня занятости даже по сравнению с ее текущим высоким значением», – отмечает он.

Перевод с английского языка – **Танат Кожманов**.